



**Dipartimento di Scienze Politiche
Cattedra di Sociologia**

**Dal baratto ad Airbnb
Come la sharing economy sta rimodellando economia e
società: il ruolo delle pubbliche amministrazioni e degli
enti locali**

Relatore

Prof. Antonio La Spina

Candidato

Alice Poli

Mat. 071252

Anno accademico 2014/2015

Abstract

The sharing economy is one of the most interesting and talked-about phenomena taking place in recent times.

Explaining what this term means and what its implications are, is the purpose of the present work. As a matter of fact, when people talk about the sharing economy, they usually do not have a very clear picture in mind. The explanation for this, is that the collaborative economy is composed of multiple facets and constitutes altogether a complex scenario. The aim here, is to take into account, one by one, the different aspects of this new reality, with the stated purpose of explaining what it is and how it works.

First of all then, a definition should be offered: the term sharing economy is used to address all those business models that allow producers and consumers to share a service or a good. These models usually rely on digital platforms or mobile-designed applications, that allow real-time peer-to-peer exchanges between strangers. It needs to be clarified that this is not the only definition, and experts are rather far from having found a unanimous one.

In addition to classificatory issues, some further matters are faced throughout the paper. For instance, it is questioned whether the shift caused by the sharing economy will be long-lasting and actually capable of changing social practices; whether it is possible to state that the capitalistic economic model is being seriously challenged by the rising collaborative trend; and whether a more community-oriented lifestyle will be embraced in future years. There is obviously no easy answer to such wide-ranging matters and the aim here is to show the complexity of the phenomenon rather than to make conclusive statements.

One of the most thrilling characteristics of the emerging sharing trend, is precisely the fact that it seems to affect each and every aspect of life, from macro-economic readjustments to the innermost mechanisms of a human's mind. In other words, the sharing economy is an all-encompassing, large-

scale, wide-ranging phenomenon, that is affecting and will affect all social spheres.

Before giving an insight on how and why the paper was divided into the three chapters that the reader will find, a note should be made about the methodology used throughout the work. The technique used is one that allows to gradually approach this vast theme. In fact, the reader will be guided through a long analysis of the phenomenon, going from general observations in chapter one, to very precise guidelines in chapter three. It was chosen to leave strong statements aside, so that readers would dispose of the degree of autonomy they need in order to develop their own understanding of what the sharing economy is. The idea behind this decision is that the sharing economy is too new of a phenomenon to allow anyone to draw conclusions. Thus, together with definitions and classifications, readers will be presented with numerous questions, whose goal is exactly to stimulates the reasoning about “sharing”.

Given the newness of the collaborative and sharing movement, the literature was often found to be contradictory and incoherent. Therefore, while sometimes it has been possible to offer a synthesis of what the different authors sustain, some others a personal opinion was considered to constitute a better choice.

As said, the work has been split into three different chapters, each of one analyses and takes into account various aspects of the subject.

The first one is introductory: it will present the sharing economy in general terms and the different forms under which it occurs. It will then try to give an explanation of why this is happening in this very historical moment and it will show the virtues and flaws of this interesting new socio-economic dynamic. Furthermore, it will specifically analyze the role played by technology in the rise of collaborative consumption and production. Technology, and digital platforms especially, are considered a key element in the functioning of sharing ecosystems. These platforms fulfil multiple purposes, among which the most important one is surely the one of building

trust. Sharing requires indeed, high degrees of trust, making this point one of the most controversial yet fascinating aspects of the whole sharing discourse.

The second chapter moves on a larger scale, trying to analyze the sharing economy in relation to society. In the first part, it depicts who the collaborative individual is and while doing so, it puts particular emphasis on Millennials. This generation of young adults is considered particularly relevant because they are seen as those who, thanks to their digital competences, will lead the sharing movement in the near future. Their role is therefore seen as fundamental and rich in terms of potential.

As said though, the chapter's main objective is to analyze some broader dynamics and to draw conclusions about whether the sharing economy affects them or not. Thus, the second part is devoted to the study of institutions such as property, trade and market and their interaction with sharing practices. Lastly, the societal impact of sharing dynamics is taken into account and measured in terms of social capital. As a matter of fact, it is emerging quite clearly that society's social capital is being profoundly augmented by the interactions created through sharing practices. Therefore, not only society benefits as a whole, but also the role of communities seems to be arising again. While some claim that the individualistic paradigm is entering its last stages, others think that consumerism is simply being transformed. If it might be too early to take a stand on whichever one of these positions, it certainly isn't too soon to perceive the shift in individuals' preferences. It is quite evident that humans are entering a phase where access is preferred over ownership, as a result of a value shift discussed in chapter one.

The third and last chapter instead, focuses on a more specific theme. Here, the goal is to illustrate the potential of a strong relationship between public administrations and sharing economy organizations. If, as a matter of fact, the sharing economy represents a new and uncertain phenomenon, this does

not necessarily mean that society as a whole can't benefit from it. Here the opposite is claimed.

In general, it needs to be understood that the relationship between sharing economy and society is a bilateral one, where both sides can benefit from each other. Such interaction seems to be structured around two main points of interest: the need for regulation and the need for incentivisation. While it is certain that some sort of regulation is needed, the debate rotates around whether this one should take place at government level or should be left in the hands and at the competences of local administrators.

Another aspect of the debate concerns the fact that, if sharing practices based on disintermediation are arising, that is probably not a chance. The growing need for disintermediation can most likely be seen and understood as the response of people to the inefficiency of most bureaucracies and states. Thus, a new feature of collaborative practices is discovered: their ability to provide more rapid and effective answers than traditional bureaucratic systems.

In the final part of the chapter some guidelines are offered about what shape a collaborative public administration should have. Furthermore, the current normative void is discussed and constitutional references are pointed out in order to demonstrate the a legal framework can be easily built.

In conclusion, the question that seems to constantly return throughout the whole paper is: what will it be of the sharing economy? The answer of course is not easy. While it certainly seems to early to draw specific conclusions, it is still possible to clarify some points. The belief is that capitalism is not about to end and individuals are still seen as rational egoists. If today collaboration is rising, it is only because now it is more convenient than ownership; the fact that collaborative practices have positive implications can more or less be seen as an unintended lucky consequence. However, this does not at all mean that sharing is not worth pursuing, rather, it is an undoubtedly positive achievement for contemporary society. In other terms, the sharing economy can be seen as one of the best

innovation of recent times, and the hope here is that people will put faith into it, and help it take shape and continue to make people's life better and easier.

Indice

Introduzione	7
CAPITOLO I.....	9
1.1 Confini incerti	9
1.2 Perché questo cambiamento sta avvenendo?	10
1.2.1 Cosa ha reso possibile il cambiamento?.....	11
1.2.2 Cosa fa sì che il mutamento in senso collaborativo riesca a perdurare?	14
1.3 Quale forma sta assumendo il cambiamento – modelli classificatori a confronto ..	14
1.4 Quali condizioni per il funzionamento?	22
1.5 Il ruolo della tecnologia	24
1.5.1 La piattaforma digitale	26
1.5.2 Tecnologia e fiducia	27
1.5.3 Tecnologia: dalla dimensione locale a quella globale.....	28
1.6 Non solo aspetti positivi, ma anche criticità	30
CAPITOLO II	33
2.1 Chi è l'individuo collaborativo?.....	34
2.1.1 I Millenials – una chiave di lettura.....	35
2.1.2 Perché agli individui conviene	38
2.2 Come la <i>sharing economy</i> impatta sulla società	41
2.2.1 Effetti sugli individui	44
2.2.2 La proprietà cambia.....	45
2.2.3 Come cambia il ruolo del mercato?.....	48
2.3 La creazione di capitale sociale.....	50
2.4 Comunità e individuo – lo scontro tra collettivismo e individualismo	52
2.5 Sta cambiando il paradigma d'interazione tra economia e società? La questione è economica o sociologica?.....	55
CAPITOLO III	57
3.1 <i>Sharing economy</i> e Pubblica Amministrazione?.....	58
3.2 Perché per la Pubblica Amministrazione la <i>sharing economy</i> conviene:	60
3.3 La nuova amministrazione che sappia convivere e crescere con la <i>sharing economy</i>	61
3.3.1 Quali pratiche adottare – un caso concreto	65
3.4 Perché dunque è importante il ruolo delle pubbliche amministrazioni?	67
3.5 Il problema della regolamentazione, assente o inadatta	68
3.5.1 Come regolamentare? Quali iniziative prendere e quali step seguire?	70
3.6 La <i>sharing economy</i> e le città, tra miglioramenti ed esiti incerti	73
Conclusioni	Errore. Il segnalibro non è definito.
Bibliografia	78

Introduzione

Cos'è la *sharing economy*? Perché oggi se ne parla sempre più spesso? Quali sono gli effetti che produce? E chi ne è maggiormente interessato? Sono questi gli interrogativi che si avevano in mente quando si è pensato di scrivere le pagine che seguono e sono questi gli interrogativi a cui in queste stesse pagine si è tentato di dare risposta.

Ci si è valse di un approccio che, partendo da premesse e definizioni generali, ha permesso di scendere, capitolo dopo capitolo, sempre più nel particolare. Se da un lato, infatti, la *sharing economy* rappresenta un argomento estremamente vasto, che tocca i più disparati ambiti del reale, dall'altro essa è anche un fenomeno che coinvolge le sfere più intime della mente umana. In altri termini, la *sharing economy* è un fenomeno pervasivo, che opera dal più grande al più piccolo dei livelli sociali.

Considerato che la materia è vasta e di recente sviluppo, la letteratura si presenta per lo più come un caotico coro di voci, tra loro spesso in disaccordo e apparentemente prive di una base effettivamente comune. Pertanto, durante la stesura delle pagine che seguono, si sono alternati momenti in cui si è tentato di offrire una sintesi delle diverse posizioni, e momenti in cui si è preferito esprimere un'opinione propria, spesso per assenza di una linea coerente tra gli autori.

Al fine di rendere quanto più complessiva e chiara l'analisi di questo fenomeno, si è pensato di dividere il testo in tre capitoli. La prima parte introdurrà l'argomento e tenterà di fare chiarezza circa cosa sia e sotto quali forme si presenti. Inoltre, si spiegherà quale sia il rapporto tra questo fenomeno e la tecnologia, illustrando perché la *sharing economy* stia prendendo piede proprio oggi.

Il secondo capitolo avrà invece una vocazione di interesse, se così si può dire, sociale. Si approfondirà il rapporto tra l'economia collaborativa e la società, spiegando chi siano coloro che prendono parte al fenomeno, perché lo facciano e in che modo tutto ciò influenzi i meccanismi socio-economici.

Infine il terzo capitolo offrirà una prospettiva del rapporto tra *sharing economy* e pubblica amministrazione. Si è scelto di focalizzare l'attenzione su questo particolare aspetto perché si ritiene che la *sharing economy* sia un fenomeno prettamente locale, il cui impatto è di

largo interesse per le pubbliche amministrazioni, chiamate da un lato a svolgere un'opera di regolamentazione e dall'altro una di incentivazione.

Quali siano le prospettive di sviluppo, quali gli esiti sociali e quale l'impatto complessivo di questo fenomeno è ciò che costituisce la domanda ricorrente all'interno di tutto il testo.

Una domanda, appunto, perché si è ritenuto fosse più interessante porre degli interrogativi che tentare di tirare le fila di un discorso che è ancora troppo giovane e inorganico per consentire di trarre delle conclusioni definitive.

CAPITOLO I

1.1 Confini incerti

“*Dell’economia della condivisione manca una definizione condivisa*” R. Botsman

Giungere a una definizione di *sharing economy* non è cosa facile. Ciò si coglie già dal vasto numero di nomi con cui il fenomeno viene individuato: c’è chi vi si riferisce con il termine *sharing economy*, chi dice *collaborative consumption*, chi ancora *the mesh*, chi internet delle cose, chi economia dei *makers* e così via.

Sulla *sharing economy*, dunque, il dibattito è più vivo che mai, ma manca una definizione unanime, così come mancano certezze su quanto questo fenomeno durerà, che effetti avrà e se questi saranno nel complesso positivi o negativi per la società.

Perché allora, in un quadro così incerto, parlare di *sharing economy* oggi affascina così tanto? In tutti i settori, da quello automobilistico a quello immobiliare, gli operatori di mercato stanno toccando con mano il fatto che qualcosa nel rapporto tra attori sociali e flussi economici sta cambiando. Non è mancato chi, come J. Rifkin, si sia spinto fino al punto di sostenere che sia in corso un cambiamento di quel paradigma socio-economico affermatosi con il sorgere e il consolidarsi del capitalismo. Benché affermazioni di questo tipo appaiano per ora premature, si può tuttavia notare che alcune delle pratiche che si sono diffuse nell’era post crisi finanziaria mettono in dubbio buona parte del pensiero economico, sociale e filosofico che si è venuto a consolidare dalla prima rivoluzione industriale in poi. Ovvero, quell’intero costrutto filosofico-conoscitivo basato sull’assunto che l’uomo sia un animale egoista e razionale, il cui operato è dettato esclusivamente da una funzione di utilità.

Nonostante i confini della materia non siano chiari e una definizione organica sia assente, tutti gli autori, o quasi, tendono a convergere su alcuni aspetti cruciali. Tra questi, quello che appare come il cambiamento più significativo, e che nessun esperto della materia manca di sottolineare, è il progressivo affermarsi della preferenza degli utenti per l’accesso a un bene o un servizio, piuttosto che per il possesso di quel bene o servizio. K. Kelly,

fondatore e direttore della rivista americana Wired, fu il primo, in un post del 2009¹, a parlare di “*access over ownership*”, inaugurando una tradizione che ancora in questo momento continua a crescere e produrre nuove teorie sul fenomeno collaborativo.

Il presente capitolo mira a fornire un’analisi complessiva del cambiamento in atto, che comprenda tanto una definizione del fenomeno quanto una spiegazione delle sue origini e conseguenze, fornendo inoltre una panoramica sulle forme che sta assumendo e i criteri che ne dettano lo sviluppo.

Le definizioni di *sharing economy* sono, come si è detto, molteplici. Per motivi di semplicità qui si offrirà la seguente, mentre più avanti nel capitolo si troverà un’illustrazione più approfondita di ciò che i maggiori esperti del settore intendono per *sharing economy*:

Il termine *sharing economy* si riferisce a dei modelli di business che consentono a produttori e consumatori di condividere un bene o servizio. Questi modelli prendono solitamente le sembianze di una piattaforma, digitale o basata su un’app per dispositivi mobili, che rende possibili delle transazioni tra un dato numero di utenti, tra loro in rapporto di parità.

1.2 Perché questo cambiamento sta avvenendo?

Sin qui si è parlato della *sharing economy* in termini molto ampi. Si è data una seppur generica definizione e si è fatto cenno alle principali criticità che la riguardano. Come in quasi tutti gli ambiti della conoscenza umana, tuttavia, per capire un fenomeno bisogna dapprima capire quali ne siano le cause scatenanti. Bisogna chiedersi a quali esigenze i servizi collaborativi rispondano e quali elementi hanno fatto e continuano a fare sì che le risposte offerte da questi servizi siano rilevanti.

Ancora una volta, sono molti coloro che concordano sul fatto che le *sharing economies* siano sorte come naturale risposta alla crisi finanziaria d’inizio secolo, ma anche come desiderio di uno stile di vita più sostenibile che metta maggiormente al centro l’individuo e l’ambiente, e non da ultimo come risposta a una crescente esigenza di sentirsi parte di qualcosa in un mondo che è sempre più vasto e sovrachiante.

¹ Kevin Kelly, *Better than owning*, 21 gennaio 2009 <<http://kk.org/thetechnium/better-than-own/>>

Indubbiamente questi sono fattori importanti, ma qual è il vero *drive* del cambiamento? Due sono gli elementi individuati da R. Botsman²: in primo luogo un *value shift*, ovvero un cambiamento nella sfera dei valori degli individui e poi, come conseguenza implicita, il fatto che si stia iniziando a comprendere che benessere personale e benessere collettivo sono tutt'altro che fenomeni slegati. Come esemplifica Botsman “è nel mio interesse personale far sì che il surriscaldamento globale abbia fine;[...]è nel mio interesse personale correggere una voce errata su Wikipedia”³. Quest'immagine del sé come ancora dominato dall'interesse personale ma al contempo partecipe di un qualcosa di più grande di sé medesimo, è ciò che N. Gorenflo, creatore di uno dei siti maggiormente operanti nel settore della *sharing economy*, ha definito “individualismo collaborativo”.

Riassumendo, si può dire che alla radice del cambiamento in corso ci sia un cambio di mentalità per certi versi simile, ma di segno opposto a quello invocato da Weber nel momento in cui teorizzava il sorgere dello “spirito capitalista” nell'Europa del XVI secolo.

1.2.1 Cosa ha reso possibile il cambiamento?

Limitarsi a parlare di un mutamento valoriale non è però sufficiente. Sorge subito spontanea la domanda circa quali siano le cause all'origine di questo rinnovamento nella sfera dei valori. È possibile che la nuova apertura alla condivisione sia il risultato di medio periodo di quelle innovazioni introdotte quasi un ventennio fa⁴ dalla nascita del Web 2.0? È pensabile che parte di questo cambiamento dipenda dall'introduzione massiccia degli smartphone a partire dal 2007 e parallelamente dei social network, che rivestono ormai un ruolo centrale nella vita del 29% della popolazione mondiale⁵? Sembra essere di quest'avviso L. Gansky, autrice di *The Mesh*, quando scrive “i modelli di business *mesh* stanno fiorendo grazie alla crescita dei social media, di Internet, delle reti wireless e dei dispositivi mobili”⁶. Antesignani quali Youtube e Facebook hanno abituato le persone a condividere idee, musica e testi, tutti asset intangibili. Con il tempo però, l'abitudine a

² Rachel Botsman, and Roo Rogers, *What's Mine is yours*, (Collins, 2011) p. 44

³ I due esempi non sono casuali, la volontà è quella di mostrare come un comportamento individuale possa impattare sull'esito collettivo sia che si tratti di un macrofenomeno come il surriscaldamento globale, sia che si tratti del più piccolo dei particolari come una data sbagliata su Wikipedia

⁴ Il termine venne usato per la prima volta da D. DiNucci nel 1999 nell'articolo “*Fragmented Future*”, ma divenne popolare grazie a T. O'Reilly a partire dal 2004

⁵ Dato aggiornato al 2015 sulla base report annuale di We Are Social

⁶ Lisa Gansky, *The Mesh: why the future of business is sharing*, (Penguin, 2012), pp 14-15

condividere informazioni ha iniziato a trascendere la dimensione esclusivamente digitale per passare anche a quella concreta del reale. In questa transizione è stato fondamentale il ruolo di colossi quali Ebay, Craigslist e Couchsurfing, che per primi hanno fatto uso di piattaforme online che rendessero possibile lo scambio *offline*, nel mondo reale.

Secondo la sociologa J.Schor la *sharing economy* ha potuto divenire un fenomeno globale grazie a due elementi: l'espansione delle piattaforme in più paesi e l'affermazione a livello mondiale del concetto e dell'idea di "*sharing*". Benché utili, questi due punti non bastano a spiegare la progressiva crescita di importanza del fenomeno e richiedono l'intervento di ulteriori fattori esplicativi.

Parte delle ragioni che spiegano la fioritura delle piattaforme digitali della *sharing economy* sta anche nel fatto che queste possono svilupparsi a costi marginali bassissimi, appoggiandosi a un'infrastruttura già esistente e consolidata, della cui costruzione non hanno dovuto assumersi i costi e che prende il nome di Internet⁷. La *sharing economy* è dunque favorita, oltre che dallo sviluppo quasi gratuito di cui può godere, anche da un'attenzione particolare. Se infatti all'inizio degli anni duemila l'attenzione era rivolta alla creazione di sistemi sociali di comunicazione, oggi questa attenzione si sta ampliando anche in direzione di sistemi sociali di scambio che fanno leva sull'affermazione delle logiche dei social network⁸. Le parole di Marta Mainieri sembrano fornire una sintesi precisa di questo mutamento "la crisi [economico-finanziaria] agisce come fattore abilitante [...] L'adozione di massa di Internet e dei media digitali, permette di aprire nuovi mercati e, contemporaneamente, agisce sulle persone trasformandole da semplici utenti a persone consapevoli e attive, capaci di organizzarsi e di farsi ascoltare e, successivamente, anche di uscire dalla rete e incidere concretamente nella vita di tutti i giorni"⁹.

Dunque crisi (economica, politica, ambientale, sociale) e vastissima diffusione di Internet e dei social media, sembrano essere i due fattori dietro cui si cela la diffusione su grande scala delle piattaforme collaborative. Come dice L. Gansky il fenomeno collaborativo "è reso possibile dal modo in cui siamo tutti sempre più connessi con qualsiasi altra cosa"¹⁰.

⁷ *Ibid.*, p.44

⁸ Marta Mainieri, *Collaboriamo!*, (Hoepli, 2012) p. 10

⁹ *Ibid.*, p. 11

¹⁰ Il commento di Gansky richiama subito alla mente l'idea di mondo iper-connesso che J.Rifkin propone parlando del suo "Internet delle cose" - Gansky, *op. cit.*, p. 17

A questi due fattori se ne aggiunge uno più prettamente economico. In tempi recenti è infatti diventata sempre più evidente la presenza di un altro elemento che aiuti a spiegare gli imponenti sviluppi della *sharing economy* negli ultimi anni. Si tratta dell'intervento massiccio operato da alcune delle più grandi firme del *venture capital*, impegnate a riversare cifre immense a sostegno delle start-up della condivisione¹¹.

Infine, c'è chi, come L. Gansky, identifica non due ma sei trend globali che avrebbero favorito e starebbero continuando a favorire il sorgere della *sharing economy*¹²:

- 1) la sfiducia che la crisi economico-finanziaria ha generato nei confronti dei vecchi marchi, ingenerando nei consumatori un cambiamento di atteggiamento
- 2) il ripensamento da parte dei consumatori di ciò che considerano prezioso nelle loro vite. È il concetto stesso di valore che sta mutando, slegandosi da una nozione di valore come legato al prezzo
- 3) la pressione sociale derivante dai problemi di sovrappopolazione e scarsità delle risorse
- 4) la crescente densità urbana come elemento propulsore
- 5) il cambiamento climatico e il conseguente aumento dei costi di produzione, specialmente dei beni "throwaway"
- 6) la maturazione di reti di informazione di tutti i tipi, al punto da consentire alle aziende di fornire servizi personalizzati su misura nel momento esatto in cui servono¹³

È molto difficile trarre delle conclusioni su quali dei fattori considerati giochino un ruolo maggiore e quali un ruolo minore, ciò che qui rileva è che ciascuno di essi impatta in una certa misura.

Allo stesso modo, non è facile capire se le nuove tecnologie (come il Web 2.0) siano il fattore abilitante della condivisione o piuttosto il frutto, la conseguenza, di una maggior propensione a condividere che ha portato con sé l'esigenza della creazione di luoghi virtuali di condivisione. I due fattori, tecnologia e spirito di condivisione, sembrano progredire assieme, influenzandosi a vicenda. Pur non essendo, in questa sede, capaci di stabilire in via definitiva quale sia la causa e quale l'effetto, si può comunque affermare che le moderne

¹¹ Si stima che nel 2011 gli investimenti dei fondi di *venture capitalist* avessero erogato finanziamenti per 400 milioni di dollari (fonte: Rachel Botsman Nesta)

¹² Lisa Gansky, , *op. cit.*, pp. 28-29

¹³ *Ibid.*, pp. 63-64

tecnologie informatiche si rivelino abilitanti per il settore collaborativo su due versanti: da un lato predispongono gli individui verso l'assunzione di una mentalità più collaborativa; dall'altro, in termini più concreti, consentono l'accesso a un flusso di informazioni mai visto prima e un'allocazione quanto mai efficiente delle risorse, facendo incontrare domanda e offerta a una velocità prima impensabile.

1.2.2 Cosa fa sì che il mutamento in senso collaborativo riesca a perdurare?

Se quelli sopra illustrati sono i motivi che stanno promuovendo il sorgere e il radicarsi di stili di vita e sistemi collaborativi, rimangono ancora oscuri quali siano gli elementi che rendono possibile il permanere di queste realtà. In altri termini, il fatto che sussista un'esigenza e per quell'esigenza una risposta, non significa automaticamente che si tratti della risposta ottimale e definitiva; qualcosa deve intervenire affinché tale risposta non venga sostituita da altre risposte migliori. Quali sono quindi gli elementi che intervengono a favore delle *sharing economies* facendo in modo che esse rappresentino l'esito ottimale di quel *value shift* cui stiamo assistendo? Un esempio è la capacità delle piattaforme collaborative di far leva su quel flusso infinito di dati noto come *big data*. Valendosi dell'accumulo e dell'analisi dei *big data*, le piattaforme collaborative sono in grado di fornire servizi sempre migliori, aggiornati e personalizzati, migliorando costantemente il proprio prodotto, rendendosi efficienti e competitive. I servizi collaborativi sono resilienti proprio perché nascono e crescono in una comunità, caratteristica che ha come conseguenza quella di far sì che il rapporto tra servizio e utenti sia molto più stretto e quindi meglio funzionante, garantendo in ultima analisi una sopravvivenza più lunga alla *sharing economy*. Secondo M. Mainieri il principio che guida i servizi collaborativi è quello della "disintermediazione dalle strutture commerciali tradizionali a favore di una filiera corta grazie alla quale è possibile rivalutare le culture e le colture locali, valorizzare il prodotto e il lavoro che ci vuole per realizzarlo, e impattare meno sull'ambiente circostante", tutti questi sono elementi che spingono positivamente il gradimento della *sharing economy* nella società.

1.3 Quale forma sta assumendo il cambiamento – modelli classificatori a confronto

Appurato che sussistono numerose concause che hanno come esito il progressivo crescere di importanza della *sharing economy*, è opportuno ora discutere delle diverse forme che essa può assumere. A tal fine, nel presente paragrafo si offrirà una panoramica delle classificazioni proposte da tre importanti esperte del settore: R. Botsman, L. Gansky, M. Mainieri.

Classificazione Botsman:

Esperta numero uno del settore, è proprio R. Botsman a suggerire che stiano prendendo parte a forme di consumo collaborativo diverse tra loro, persone provenienti da una vasta gamma di gruppi culturali, socioeconomici e demografici¹⁴.

I volti del consumo collaborativo sono dunque molti e Botsman opera la prima distinzione tra di essi facendo appello alle due diverse modalità con cui si può avere accesso alle realtà collaborative. Gli utenti delle piattaforme si possono infatti dividere in due macrocategorie: fornitori di servizi (*peer providers*) e consumatori di quegli stessi servizi (*peer users*). In realtà, l'esperienza insegna che la mentalità collaborativa è piuttosto pervasiva e finisce spesso con il trasformare l'utente in una figura che è al contempo consumatore e fornitore, ovvero un *prosumer*¹⁵. Inoltre, come si è detto all'inizio del capitolo, nonostante gli utenti siano spinti a partecipare dal fatto che condividono una medesima mentalità, essi lo fanno per un numero di ragioni diverse (ottimismo sociale, bisogno di trovare modi più efficienti di agire, risparmiare tempo e denaro, condurre una vita più sostenibile, avere accesso a servizi migliori, costruire relazioni con persone reali piuttosto che con marchi)¹⁶ con la conseguenza che diverse saranno anche le modalità di prendere parte alla condivisione.

Poste queste premesse, R. Botsman sostiene che le realtà collaborative si possano suddividere in tre diversi gruppi:

1. Sistemi prodotto servizio (*Product Service Systems, PSS*): sistemi che traggono origine dal fatto che un numero crescente di persone si stia convertendo al cosiddetto *usage mindset*, ovvero quella disposizione mentale in ragione della quale si preferisce pagare per avere saltuariamente accesso a

¹⁴ Rachel Botsman, and Roo Rogers, *op. cit.*, p. 70

¹⁵ Il termine viene utilizzato in riferimento a diversi contesti. Nello specifico rileva il significato attribuitogli prima da McLuhan e più tardi da Toffler (1980) nell'opera *The Third Wave*, dove viene utilizzato in riferimento appunto a quel consumatore del futuro che assumerà un ruolo rilevante nel processo produttivo

¹⁶ Rachel Botsman, and Roo Rogers, *op. cit.*, pp. 70-71

un bene piuttosto che detenerne il pieno possesso. In questo tipo di sistemi l'accesso al bene o servizio può essere garantito da una compagnia che si occupa di fornirlo (Zipcar, Car2Go), oppure da un pari che mette a disposizione un asset, tanto materiale quanto immateriale, di cui non sta usufruendo in quel momento (RelayRides¹⁷). L'accesso al bene/servizio può essere gratuito o avvenire tramite forme di pagamento che prevedano tanto transazioni di denaro quanto scambi di altro tipo. Mentre nel primo caso c'è un margine d'innovazione ma comunque non ci si discosta in modo rivoluzionario dai tradizionali servizi di noleggio (il cambiamento più significativo è l'accresciuta accessibilità grazie alle nuove tecnologie mobili e a un'innovativa modalità di posizionamento sul mercato da parte degli operatori), il secondo esempio ha in sé qualcosa di straordinario e mai visto prima su così ampia scala. In generale, il vantaggio di questi sistemi è quello di estendere il ciclo di vita di un prodotto sfruttandone tutto il potenziale. Un oggetto che altrimenti rimarrebbe parzialmente inutilizzato viene così adoperato un maggior numero di volte. Conseguenza dell'accresciuta condivisione di asset sottoutilizzati¹⁸ è l'abbassarsi della domanda di quegli stessi asset, con un impatto positivo in termini ambientali. Dal punto di vista dei consumatori di quei beni e servizi, i vantaggi sono: assenza di pagamento immediato a fronte dell'accesso al bene/servizio (Landshare¹⁹), assenza degli oneri legati al possesso di un bene (manutenzione, riparazioni, assicurazioni, etc), ampliata gamma di opzioni tra cui scegliere. Per quanto riguarda i fornitori privati (per ora non si prendono in considerazione le grandi compagnie come Zipcar) il beneficio principale sta nell'avere a disposizione nuove fonti di reddito senza dover effettuare nuovi investimenti. I sistemi prodotto-servizio si possono inoltre dividere a loro volta in due categorie: gli *usage PSS* e gli *extended-life PSS*. Nei primi un prodotto posseduto da un privato o da una compagnia, viene messo a disposizione e utilizzato da più utenti; nei secondi invece, l'attenzione di sposta

¹⁷ Car2Go, Zipcar e Relayrides sono tutti servizi che consentono il noleggio di un'auto. Mentre nei primi due l'azienda che detiene la piattaforma digitale è anche colei che possiede le auto stesse, nel secondo caso l'azienda svolge solo il ruolo di intermediatore tra due utenti, di cui uno mette a disposizione la propria auto e l'altro la noleggia.

¹⁸ Alcuni studi hanno dimostrato come un'automobile venga utilizzata in media per solo un'ora al giorno, mentre il trapano di una normale famiglia viene utilizzato per una media di soli 15 minuti nell'arco di un'intera vita

¹⁹ piattaforma che mette in contatto privati che possiedono un qualsiasi appezzamento di terreno non utilizzato con chi ha il desiderio di coltivare e chi ha delle competenze o una passione per gli orti e dunque vuole collaborare

sull'allungamento del ciclo di vita del prodotto prevedendo una serie di servizi post-vendita finalizzati appunto a fare in modo che il prodotto duri più a lungo^{20,21}.

2. Mercati redistributivi: mercati che grazie all'uso dei social network e delle piattaforme digitali riescono a garantire una più efficiente allocazione delle risorse, grazie all'incontro pressoché istantaneo tra bisogni e offerte, spostando le risorse da dove abbondano a dove invece scarseggiano e sono richieste. Le forme di pagamento che si trovano in questi mercati sono: lo scambio gratuito, la remunerazione in denaro o "punti" riutilizzabili, o una combinazione dei due sistemi. I beni scambiati possono essere simili o avere valore diverso, così come le parti dello scambio possono essere dei vicini di casa o degli sconosciuti che vivono a centinaia di chilometri di distanza. In generale, questi mercati favoriscono il riutilizzo e la re-immissione nel circuito dello scambio di oggetti che altrimenti finirebbero per essere gettati. Ciò comporta una riduzione degli sprechi di risorse che la produzione di nuovi prodotti genererebbe^{22,23}.

3. Stili di vita collaborativi: tutte le situazioni in cui assetti intangibili come tempo, spazio, competenze e denaro vengono condivisi e scambiati. Come la maggior parte dei servizi collaborativi, anche questi possono avere luogo a livello sia locale che globale. Gli stili di vita collaborativi sono caratterizzati dal fatto che richiedono alti livelli di fiducia reciproca poiché l'oggetto dello scambio è l'interazione stessa (tra due o più utenti). Come conseguenza di questa interazione ad alta connessione tra gli utenti, il capitale sociale della comunità ne esce accresciuto grazie alle nuove relazioni sviluppatesi^{24,25}.

Classificazione Gansky:

²⁰ Rachel Botsman, and Roo Rogers, *op. cit.*, p. 101

²¹ I sistemi prodotto servizio di Botsman corrispondono a ciò che la sociologa Juliet Schor identifica nella sua classificazione con la categoria delle attività di *sharing* volte un utilizzo più intensivo degli asset durevoli <<http://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>>

²² Rachel Botsman, and Roo Rogers, *op. cit.*, p. 101 pp. 72-73

²³ I mercati redistributivi di Botsman corrispondono a ciò che la sociologa Juliet Schor identifica nella sua classificazione con la categoria delle attività di *sharing* volte alla re-immisione in circolo di beni inutilizzati <<http://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>>

²⁴ *Ibid.*, p.73

²⁵ Gli stili di vita collaborativi di Botsman corrispondono a ciò che la sociologa Juliet Schor identifica nella sua classificazione con la categoria delle attività di *sharing* volte allo scambio di servizi <<http://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>>

Più che una vera e propria classificazione l'autrice e imprenditrice americana si limita a individuare delle caratteristiche che considera essere comuni alla maggior parte delle imprese che offrono servizi collaborativi, da lei definite *mesh businesses*²⁶. Se i *mesh businesses* stanno fiorendo grazie alla crescita dei social media, di internet, delle reti wireless e dei dispositivi mobili, e se fanno uso dei dati provenienti da qualsiasi fonte per offrire agli utenti servizi di alta qualità e on-demand, allora le caratteristiche che presenteranno sono quattro²⁷:

1. al centro di ciò che offrono deve esserci un servizio di condivisione, sia questa di beni, servizi o materie prime
2. presentano un approccio d'avanguardia nell'utilizzo del web e dei dati forniti dai dispositivi mobili
3. l'attenzione è focalizzata sulla condivisione di beni tangibili e l'impatto che questo comporta a livello locale
4. il lavoro di informazione e divulgazione riguardo le attività e possibilità offerte avviene di persona ed è sostenuto soprattutto dai servizi di social networking

L. Gansky afferma che non è necessario che un'azienda presenti simultaneamente le quattro caratteristiche per essere riconosciuta come *mesh*, basta averne anche solo alcune per rientrare nell'universo di *the mesh*, ovvero della *sharing economy*. Ciò che invece L. Gansky afferma essere la premessa comune a tutte queste forme di business è che: quando le informazioni riguardo a dei beni sono condivise, il valore di quei beni aumenta, per le aziende, per gli individui e per la comunità nel suo insieme.

Gansky suggerisce che esistono due diversi modelli di impresa *mesh*: il modello *full mesh* e quello *own-to-mesh*. Nel primo, che corrisponde quasi interamente ai sistemi prodotto servizio di R. Botsman²⁸, una compagnia compie l'investimento di capitale necessario per avviare l'attività e deriva i propri profitti dai mini-prestiti *on-demand* che offre ai suoi

²⁶ con *mesh business* Gansky intende quel tipo di impresa capace di comprendere e sfruttare la tempesta perfetta che si sta verificando grazie alla vasta diffusione di dispositivi mobili, servizi istantanei di geolocalizzazione, crescita dei social network, cambiamenti nelle attitudini ai consumi e diffondersi di piattaforme collaborative digitali – *op. cit.*, p. 5

²⁷ Lisa Gansky, *cit.*, p. 16

²⁸ La differenza sta nel fatto che Gansky parla dal punto di vista imprenditoriale, dunque il suo punto di riferimento sono sempre le imprese e il loro comportamento come aziende collaborative, mentre Botsman prevede una serie di scenari più ampi. Inoltre queste imprese sono esattamente quelle che Mainieri esclude integralmente dalla definizione di ciò che è il consumo collaborativo

utenti. Nel secondo modello, invece, una compagnia si limita alla creazione e gestione di una piattaforma che consenta agli utenti di scambiare beni il cui possesso rimane nelle loro mani. In quest'ultimo caso i profitti per le imprese che mettono a disposizione la piattaforma, derivano dalle percentuali che impongono su ogni transazione o dalle formule di abbonamento che propongono.

Classificazione Mainieri:

Nella definizione elaborata da M. Mainieri, conoscitore del fenomeno numero uno in Italia, la nozione di economia collaborativa si restringe notevolmente²⁹. Sotto l'ombrello dei servizi collaborativi vengono fatte rientrare solo quelle realtà che si caratterizzano per essere peer-to-peer, poiché solo i servizi P2P fanno innovazione sociale, e per il fatto di avere luogo grazie alle piattaforme digitali. M. Mainieri parla dunque di un'economia collaborativa *digitale*, che tra tutte le realtà collaborative sembra, non a torto, la sola capace di un'affermazione di stampo globale³⁰.

Come per le classificazioni già esposte, anche Mainieri offre una descrizione delle diverse forme che lo scambio può assumere: gratuito o mediante scambio di denaro (sia reale che virtuale), sincrono o asincrono, e sempre finalizzato alla massimizzazione dell'uso di un bene. L'esperta italiana differenzia inoltre tra: servizi condivisivi ove un oggetto viene messo in comune tra più utenti; servizi basati sullo scambio ove un oggetto viene passato di mano in mano; piattaforme che collegano utenti interessati alla vendita di un bene con utenti interessati all'acquisto di quel bene.

Elemento di novità nella definizione di M. Mainieri e assente nelle due precedenti, è il riconoscimento che la maggior parte di queste piattaforme non è no profit ma finalizzata ad avere dei margini di profitto. I suddetti ricavi si ottengono, secondo l'autrice, in quattro modi: prelevando una percentuale su ogni transazione, chiedendo agli utenti il pagamento di un abbonamento, commercializzando parte del proprio software ad altri, o offrendo

²⁹ “Per servizi collaborativi digitali si intendono quei servizi che mettono in contatto persone con persone attraverso piattaforme digitali che permettono di condividere, scambiare o vendere direttamente prodotti, beni e competenze. Questi servizi si definiscono collaborativi perché prevedono uno scambio tra pari, e digitali perché sono abilitati dalle nuove tecnologie” M. Mainieri, *Collaboriamo!*, (Hoepli, 2012) p. 42

³⁰ Marta Mainieri, *Le 5 caratteristiche chiave dell'economia collaborativa e cosa distingue Airbnb da Car2Go*, 18 agosto 2014 <<http://www.chefuturo.it/2014/08/le-5-caratteristiche-chiave-delleconomia-collaborativa-e-cosa-distingue-airbnb-da-car2go/>>

servizi pubblicitari di varia natura a terzi³¹. La presa di coscienza del fatto che a muovere molti dei *provider* di servizi collaborativi non sia la buona fede, ma il profitto, è interessante proprio poiché il dibattito è particolarmente vivo per quanto riguarda l'individuazione del fattore motivazionale alle spalle della *sharing economy*. Ci si chiede infatti se le motivazioni dei consumatori siano la fiducia accresciuta o il risparmio, e se quelle dei fornitori siano la buona fede o il profitto³².

Fatte le dovute premesse generali, è possibile ora riportare quali siano secondo M. Mainieri i cinque elementi caratterizzanti l'economia collaborativa: pieno sfruttamento delle risorse; uso di piattaforme digitali quali elementi abilitanti e veicolanti reputazione, fiducia e status di appartenenza per gli utenti; proprietà degli asset che generano valore per le piattaforme nelle mani delle persone che usano quelle piattaforme; collaborazione come elemento centrale di un rapporto tra pari; uso della tecnologia digitale come supporto necessario.

Infine, non si è voluta riportare per intero la classificazione proposta da J. Schor a causa della somiglianza con quella di R. Botsman. Tuttavia, Schor propone una quarta categoria che nessuna delle precedenti autrici sembra aver notato con particolare interesse. Si tratta di quelle attività di *sharing* volte alla condivisione di asset produttivi, ovvero di quel tipo di condivisione volto a rendere possibile la produzione più che il consumo. Esempio storico di questo tipo di realtà sono le cooperative, mentre oggi qualcosa di analogo si può rinvenire in piattaforme come Skillshare.com³³ o negli spazi di co-working.

In definitiva, si può dire che tutte le classificazioni esposte si basano sulla presa in esame di più fattori, il cui scopo è quello di fornire informazioni su chi sta condividendo, cosa sta condividendo e come lo sta facendo. Le linee lungo cui si muove il dibattito che mira a tracciare i confini del fenomeno sono riassunte nella tabella sottostante.

Luogo d'interazione degli utenti	Online/offline
Oggetti dello scambio/condivisione	Asset materiali/immateriali

³¹ Marta Mainieri, *cit.* p. 46

³² si tenterà di suggerire delle risposte a questi interrogativi nel corso del cap. II

³³ Skillshare. com è una piattaforma a scopo educativo tramite la quale si può avere accesso gratuitamente a formazione e corsi di ogni sorta

Metodi di pagamento	Gratuito/in denaro (reale e/o virtuale)
Momento dello scambio	Sincrono/asincrono
Categorie degli utenti	Users/providers/prosumers
Tipo di utenti	Aziende/individui/* ³⁴
Margini di ricavo per il gestore del servizio collaborativo	Assenti/presenti (% ..)
Orientazione di mercato	Al guadagno/non-profit
Struttura di mercato	Peer-to-peer/business-to-peer/* ³⁵
Caratteristiche dei servizi collaborativi	Necessariamente tutte presenti/anche solo parzialmente presenti

Tirando le somme di quanto detto sin qui si può dire che, quale che sia la definizione usata e la classificazione cui si fa riferimento, sembrano esserci degli aspetti ricorrenti.

In primo luogo si riscontra la presenza di potere diffuso, con riferimento al fenomeno di disintermediazione e de-istituzionalizzazione che si sta vivendo nei più disparati campi e che sarà approfondito nel capitolo due del presente elaborato³⁶. Il secondo aspetto riguarda la presenza di motori del cambiamento che si stanno connotando come fortemente perturbanti. Con ciò s'intende quei quattro elementi, innovazione tecnologica, cambiamento valoriale, presenza di nuove realtà economiche e di pressioni di natura ambientale, che agendo in contemporanea diventano propulsori eccezionali di un cambiamento radicale. Per finire, un terzo elemento riguarda quell'utilizzo più innovativo ed efficiente degli asset esistenti, che ogni autore non manca di sottolineare³⁷. A ciò bisogna aggiungere che tutti gli autori concordano nel constatare che si stiano aprendo nuovi mercati, un tempo insospettabili (i cosiddetti *untapped markets*), e che stia cambiando non solo ciò che si consuma, ma il modo stesso di consumare e conseguentemente di produrre.

³⁴ Anche gli enti pubblici, per quanto assenti nelle classificazioni riportate, rientrano tra i fruitori della *sharing economy* come si vedrà nel cap. III

³⁵ Come si vedrà nel capitolo III il mercato può avere anche una struttura di tipo government-to-peer

³⁶ si veda cap. II, par. 2.3.1

³⁷ Rachel Botsman, *The Sharing Economy Lacks a Shared Definition*, 21 novembre 2013, <<http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>>

1.4 Quali condizioni per il funzionamento?

Si è detto per quali motivi la *sharing economy* si sia affermata e sotto quali volti essa si presenti. Ora è opportuno capire quali siano le condizioni che devono sussistere affinché possa funzionare.

Gli elementi da prendere in considerazione sono, anche in questo caso, molteplici. R. Botsman ne ha individuati quattro³⁸:

- il raggiungimento del livello di “massa critica”
- l’esistenza di un potenziale inutilizzato/sottoutilizzato, la cosiddetta *idling capacity*
- la fiducia nei “*commons*”
- la creazione di legami fiduciari, facilmente costruibili, tra sconosciuti

Approfondendo l’analisi di queste quattro voci, condivise peraltro da vari autori³⁹, si ha una migliore comprensione del fenomeno collaborativo.

Il primo dei quattro elementi è lampante: un sistema collaborativo per funzionare deve comprendere un numero di utenti e possibilità di scelta sufficienti a renderlo un’alternativa preferibile (o perlomeno competitiva) rispetto a un business tradizionale. Esemplicando, ciò significa che è presumibile che un qualsiasi cittadino, privo di mezzi di trasporto propri, preferirebbe noleggiare un’auto tramite Car2go se questa fosse disponibile nel raggio di qualche centinaio di metri da casa sua; tuttavia se reperire un’auto tramite Car2go diventa difficile per motivi di scarsità, buona parte dei cittadini preferirà allora recarsi direttamente da un noleggiatore tradizionale o fare affidamento a un taxi per i tragitti brevi. Chiaramente il livello di massa critica non è uno standard predefinito ma varia a seconda del contesto, dei bisogni e della tipologia di utenti che fanno uso del servizio. Il raggiungimento della massa critica è però fondamentale anche per un secondo motivo: la cosiddetta *social proof*. Con questo termine si intende ciò che i membri originari di una comunità collaborativa

³⁸ Rachel Botsman, and Roo Rogers, *op. cit.*, pp. 75-93

³⁹ Gansky concorda con il fatto che un servizio tempestivo e di qualità spinge gli utenti a diventare veicolo di *social proof*, ovvero a raccomandare quel servizio ad altri utenti, creando quello che definisce “il circolo virtuoso della fiducia”, che si basa su un inteso rapporto di reciproco scambio e apprendimento tra l’impresa collaborativa e i suoi utenti – *Ibidem*, p. 35

Sempre nello stesso ambito di funzioni Gansky parla anche di *network effect*, dell’importanza degli *influencers* e del *curator effect* - Lisa Gansky, *The Mesh: why the future of business is sharing* (Penguin, 2012), pp. 45-46

incarnano, ovvero la dimostrazione concreta che quel servizio o sistema è valido e utile e che il piccolo cambiamento di abitudini che richiede merita di essere compiuto.

Il secondo elemento necessario per il funzionamento di una *sharing economy* è l'esistenza di asset sottoutilizzati o non competitivi. Se ogni unità, oggetto, dote e capacità fosse sfruttato appieno, un'economia collaborativa sarebbe se non impensabile quantomeno molto difficile da realizzare e questo per due ragioni: in primo luogo poiché non è possibile condividere qualcosa di cui si sta usufruendo pienamente; in secondo luogo poiché un essere razionale ed egoista come l'uomo, seppur pervaso da una mentalità collaborativa, non sarà mai disposto a mettere in condivisione asset altamente competitivi, che lo rendono un vincente nel proprio settore. Sono due gli asset che un individuo qualsiasi, cioè non pervaso da una forte ideologia, è disposto a mettere in condivisione: ciò di cui non fa un ampio uso e ciò che ai suoi occhi ha scarso valore indipendentemente da quanto ne usufruisca. Alcuni potrebbero rispondere che tuttavia il numero di beni e servizi che si è disposti a condividere sta crescendo e ciò è vero. L'aumento in questione dipende esattamente dal fatto che ciò che è considerato *valuable* sta cambiando e conseguentemente cambiano le categorie di beni che si è disposti a mettere in condivisione.

La fiducia nei *commons*, ovvero nelle risorse di appartenenza della comunità, è il terzo elemento identificato da R. Botsman. Solo a fronte di una credenza diffusa nel valore di ciò che è condiviso è possibile che pratiche collaborative si radichino nella società. Oggi, chiunque nel mondo sia in rete, ovvero online, entra a far parte del più grande *commons* mai visto nella storia, Internet. Senza un terreno di condivisione, quale è la rete, e senza che esista fiducia in tale terreno, diventa impossibile pensare un mondo di collaborazione e condivisione.

Il quarto e ultimo punto elemento individuato dall'autrice di *What's mine is yours* è la fiducia tra sconosciuti. Se manca una cultura della fiducia, la *sharing economy* diventa semplicemente impensabile⁴⁰.

Ai quattro fattori appena trattati se ne aggiungono altri. C'è chi, come L.Gansky, sostiene che creare una piattaforma di condivisione sia la prima condizione necessaria, ma non sufficiente, per avviare un sistema collaborativo; altro elemento chiave è la creazione di

⁴⁰ Considerata la centralità dell'elemento fiduciario, ci si è riservati di trattarlo in modo più ampio e approfondito più avanti nel testo, si veda cap. I, par 1.5.2

un'infrastruttura informativa che si avvalga dei dispositivi mobili, del Web e dei social network per massimizzare l'efficienza dei servizi offerti⁴¹.

Sono proprio la costruzione e il ruolo della piattaforma, in ragione della loro importanza, a essere oggetto del prossimo paragrafo.

1.5 Il ruolo della tecnologia

Per comprendere il ruolo della piattaforma bisogna tornare indietro di qualche passo, fare cenno allo sviluppo del commercio online e parlare nuovamente della nascita del web 2.0. Quando le prime compagnie di servizi digitali iniziarono a comprendere il valore delle informazioni raccolte tramite le interazioni online dei loro utenti, capirono che potevano valersi di quelle informazioni per una serie di funzioni. In primo luogo se ne servirono per attrarre nuovi clienti e offrirgli prodotti digitali su misura, ma le utilizzarono anche come fonte di ampi ricavi tramite la vendita all'industria pubblicitaria e ad attori terzi⁴². In quel periodo nasceva l'idea di studiare i comportamenti online delle persone per trarne deduzioni commerciali. Non si trattava di nulla di nuovo rispetto a una tradizionale indagine di mercato; la novità stava nel fatto che ora si poteva fare molto più rapidamente, a costi bassissimi e su amplissima scala.

Sul finire del millennio poi, il mondo di Internet iniziò a cambiare volto diventando una realtà interattiva in cui gli utenti si trasformavano progressivamente in creatori attivi di contenuti, la cui utilità era rispecchiata dal fatto che tali contenuti potessero essere condivisi con terzi. Questo processo si estese rapidamente, cambiando parzialmente la mentalità delle persone e permettendo ai clienti del mondo digitale di avere una voce sempre più autorevole nel processo di creazione di quei prodotti e servizi di cui sarebbero stati i fruitori ultimi. Il rapporto tra imprese e clienti cambiò sino a divenire un rapporto tra pari, in cui le imprese divennero improvvisamente responsabili davanti a una platea immensa di consumatori che con un semplice click potevano distruggere l'immagine di un prodotto costruito in anni di lavoro. Come si diceva, cambiò parzialmente anche la mentalità delle persone, queste infatti si abituarono a condividere informazioni e opinioni tramite i blog e più tardi i social network. Assieme alla condivisione online, ci si abituò anche a ricorrere a

⁴¹ Lisa Gansky, *op. cit.*, p. 34

⁴² Per intendersi, qui si fa riferimento ai casi in cui un motore di ricerca come Google "vende" una parola chiave, ad esempio il termine lucchetto a un'azienda che produce lucchetti

Internet e ai suoi motori di ricerca sempre più frequentemente, ma soprattutto ci si abituò a fidarsi delle informazioni che su Internet si trovavano. Oggi, la conseguenza di tutti questi cambiamenti si rinviene nel fatto che le persone stanno iniziando a trasporre nel mondo *offline* la conoscenza collettiva che hanno accumulato a proposito dei meccanismi che consentono il funzionamento della condivisione online⁴³.

Così, se oggi una persona decide di andare al ristorante, molto probabilmente prima di prenotare controllerà rapidamente online se questo abbia delle buone reputazioni. Farà la stessa cosa per un albergo, mentre per decidere quali luoghi visitare durante il proprio soggiorno a Berlino potrebbe scegliere di rivolgersi alla comunità di Yahooanswers o addirittura potrebbe scaricare sul proprio cellulare un'*app* costruita grazie ai contributi dei berlinesi stessi. A stare bene attenti, tutto ciò non rappresenta in realtà nulla di rivoluzionario. Se oggi è possibile disporre di un così grande aggregato di informazioni è grazie alla rivoluzione, quella sì, del Web 2.0. Non sono le attività svolte a essere nuove, ma la capacità del Web di aggregare le opinioni e le recensioni di migliaia di utenti, diventando così una fonte d'informazioni statisticamente più attendibile, più aggiornata e più completa. Prima si sarebbe fatto riferimento alle guide turistiche e alla rete di parenti e amici, oggi si usano blog, *app* e siti internet. Tutto ciò ha una valenza enorme per i servizi collaborativi.

La possibilità di reperire rapidamente qualsiasi tipo di informazione e il fatto che queste informazioni siano spesso prodotte da altri individui ma siano al contempo altamente attendibili, ha spianato la strada per la costruzione di quella fiducia fondamentale per il funzionamento della *sharing economy*. Si è iniziato con il fidarsi delle informazioni fornite da perfetti sconosciuti su blog e forum online; più tardi si è cominciato a fidarsi di Internet al punto tale da fornire i dettagli della propria carta di credito a delle realtà impercettibili come i siti di *e-commerce*; oggi completi sconosciuti riescono a “incontrarsi” su Internet e a dare vita a mercati abitati da persone di ogni sorta. A questo punto dovrebbe essere piuttosto evidente che la relazione tra tecnologia e servizi collaborativi è il frutto di dei cambiamenti di medio periodo, il cui risultato è che oggi sta iniziando a sembrare cosa normale il fatto di mettere le chiavi di casa propria in mano a un perfetto estraneo. Il rapporto tecnologia - *sharing economy* è complesso e si articola su un numero non

⁴³ Lisa Gansky, *op. cit.*, p. 43

indifferente di punti. Alcuni dei più importanti vantaggi che le tecnologie digitali apportano sono così riassumibili:

- consentono di trascendere la dimensione locale e passare a quella globale ampliando a dismisura le possibilità di condividere e scambiare;
- offrono nuove occasioni di condivisione rendendo condivisibili tra sconosciuti beni fino a qualche anno fa impensabili;
- hanno reso la condivisione un'attività a portata di mano⁴⁴;
- sono strumento di pressione nei confronti delle compagnie produttrici di beni e servizi, mettendo produttori e consumatori su un pari livello;
- consentono la creazione condivisa di prodotti di valore grazie alla dimensione partecipativa che instaurano;
- sono veicolo di fiducia e garanzia di sicurezza

1.5.1 La piattaforma digitale

Una trattazione estensiva del ruolo della tecnologia nel suo complesso richiederebbe altre sedi e non si addice al presente elaborato. Ciò che invece qua interessa in modo particolare sono le piattaforme digitali. Queste piattaforme sono l'emblema della *sharing economy*, sono ciò che la rende possibile e ciò che ne fa una realtà dal potenziale straordinario.

Ci s'intenda: senza le piattaforme digitali la *sharing economy* esisterebbe ugualmente. Semplicemente, si chiamerebbe "baratto", "scambio" e "prestito". Non bisogna dimenticare che quello di condividere è un comportamento umano piuttosto innato. Presumibilmente a chiunque è capitato di chiedere una penna in prestito al proprio vicino di banco, o lo zucchero finito al vicino di casa, o l'automobile a un amico. Ciascuno di questi comportamenti è conosciuto e ritenuto normale se operato in contesti in cui le persone si conoscono. Anzi, per essere puntuali, reciprocità e redistribuzione sono valori su cui intere comunità hanno fondato la loro esistenza e fioritura nei secoli passati⁴⁵.

Dunque, al variare del grado di conoscenza e confidenza reciproca, varierà l'entità dello scambio, la frequenza con cui esso avverrà e la sua intensità. Tutto ciò era vero fino a pochi

⁴⁴ I primi tre punti sono suggeriti da M. Mainieri, *op. ult. cit.*, p. 41

⁴⁵ Karl Polanyi, *La grande trasformazione*, (PBE, 1944)

anni fa ma sta cambiando radicalmente adesso⁴⁶. Infatti, ciò che le piattaforme stanno facendo è rendere possibili scambio, baratto e prestito su scala mondiale, tra perfetti sconosciuti e in tempi mai visti prima.

Le piattaforme però svolgono anche altre funzioni, non si limitano solo ad essere abilitarci di un incontro in tempo reale tra domanda e offerta. Spesso le piattaforme sono veicolo di socialità e incentivano la formazione di una vera e propria comunità⁴⁷. Come dice R. Botsman, “le piattaforme peer-to-peer rendono possibile la formazione di comunità decentralizzate e trasparenti e la creazione di fiducia tra sconosciuti”⁴⁸. Un interessante elemento di novità sta nel fare uso dell’intelligenza collettiva che si crea all’interno della piattaforma e che si esprime all’interno della *community*; questa intelligenza collettiva può essere adoperata anche per rendere i servizi collaborativi più attraenti rispetto al possesso individuale.

Infine, le piattaforme sono essenziali perché aiutano a risolvere anche due ostacoli concreti: creano un luogo per la condivisione facilitando il raggiungimento del livello di “massa critica”, garantendo una gamma di scelte soddisfacenti e rendendo facile l’accesso a queste possibilità; in secondo luogo poi, fungono da garanti della sicurezza e, come si vedrà nel prossimo paragrafo, risolvono buona parte del problema fiduciario.

1.5.2 Tecnologia e fiducia

La tecnologia gioca un ruolo fondamentale nel rispondere al problema fiduciario legato alle realtà collaborative. Tecnologia, fiducia e capitale reputazionale rappresentano tre dimensioni strettamente interrelate del fenomeno collaborativo.

Alla domanda circa quale sia il principale problema che concerne la *sharing economy*, la risposta pressoché unanime è: fiducia⁴⁹. Le persone faticano a fidarsi le une delle altre, si tratta di una caratteristica pressoché innata delle società moderne che, come si è visto, sono

⁴⁶ Quel “adesso” corrisponde al momento in cui si è iniziato a introdurre il concetto di feedback rispetto al comportamento online di un utente. Il caso più esemplare e uno dei primi è il feedback di Ebay

⁴⁷ Non è un caso che attorno ad Airbnb siano sorti decine di siti e forum di discussione che vanno a integrare il blog che la stessa Airbnb ha creato sul suo sito. In pratica, ciò che è avvenuto è che si è creata una *community*

⁴⁸ Rachel Botsman, and Roo Rogers, *op. cit.*, p. 91

⁴⁹ la ricerca Campbell Mithun del 2012 ha riportato che il 67% degli intervistati dichiarava di aver paura di condividere

fondate su un insieme di valori che mina la creazione di legami fiduciari al di fuori della sfera più intima della famiglia e delle amicizie.

Il ruolo della tecnologia in tale contesto di sfiducia è proprio quello di abilitare la costruzione di legami fiduciari tra sconosciuti e il meccanismo di cui si vale maggiormente per farlo è il feedback. È evidente che diverse forme di condivisione richiederanno diversi gradi di fiducia e dunque diverse modalità di costruzione della reputazione sulle piattaforme.

Quale che sia la modalità con cui la reputazione online è costruita, ciò che più è significativo evidenziare è il ruolo che nel futuro questa reputazione assumerà. Nelle parole di R. Botsman “il vero elemento di magia dei mercati del consumo collaborativo è quello di utilizzare il potenziale della tecnologia per creare fiducia tra degli sconosciuti”⁵⁰. È presumibile infatti, e anzi sta già accadendo⁵¹, che nel giro di qualche anno tutti gli operatori digitali disporranno di una reputazione aggregata, definibile anche come “capitale di reputazione”. Questo capitale potrebbe potenzialmente sostituirsi (o diventare complementare) al profilo di rischio di una persona in qualità di fattore decisivo nel valutarne l’affidabilità. In ultima analisi la reputazione aggregata potrebbe giungere al punto di diventare una vera e propria moneta di scambio, una leva importante nel determinare il potere e l’influenza relativa dei singoli nel loro contesto di riferimento. A tal proposito è fondamentale fare cenno al problema, che si affronterà più approfonditamente nel seguente paragrafo, del “ricatto” che un domani che le aziende collaborative potrebbero muovere ai loro utenti, non concedendo loro di “trasportare” gratuitamente la propria reputazione verso altre piattaforme. Ma il problema riguarda anche la capacità di questi aggregatori di essere affidabili. È infatti molto difficile immaginare un algoritmo capace di sintetizzare reputazioni tra loro molto diverse e costruite secondo criteri spesso non analoghi. Tutto ciò fa ritenere che, qualora un domani tale capitale reputazionale dovesse affermarsi, sarebbe necessario un intervento del legislatore, quantomeno al fine di delineare delle linee guida entro cui muoversi per creare i sistemi di feedback.

1.5.3 Tecnologia: dalla dimensione locale a quella globale

⁵⁰ Rachel Botsman, TED Talk “*The currency of the new economy is trust*”, giugno 2012

⁵¹ Trustcloud ne è un esempio (<https://trustcloud.com>)

Prima di concludere la trattazione del rapporto tra tecnologia e *sharing economy*, è importante affrontare la dimensione territoriale di quest'ultima.

Se si assume una prospettiva storica, ci si rende facilmente conto che l'economia della collaborazione è sempre esistita e non è mancato chi come M. Mauss abbia dedicato un intero studio all'economia del dono e dello scambio.

Come si diceva nei paragrafi precedenti, ciò che rende affascinante la *sharing economy* oggi si articola su due linee: la rinnovata capacità di trascendere i confini geografici del locale per diventare un fenomeno globale, la capacità di far incontrare istantaneamente bisogni e risposte per quei bisogni grazie all'ausilio della tecnologia. Non bisogna fraintendere, sussistono alcune forme della *sharing economy* che rimangono un fenomeno prettamente locale e indipendente dalla tecnologia, ma in quel caso si sta solo cambiando nome al baratto, al dono e allo scambio; tant'è che alcuni autori, come M. Mainieri, non riconoscono come *sharing economy* quelle forme di scambio che avvengono senza l'uso della piattaforma digitale.

Ciò che rende possibile il salto di qualità, da locale a globale, sono indubbiamente la rete i suoi social network, ma anche i servizi di geo-localizzazione giocano un ruolo non indifferente. Pressoché tutti i servizi di carsharing, ad esempio, dipendono dal fatto che tanto le auto, quanto gli utenti siano geo-localizzati. Le *app* sono così in grado, grazie a complessi algoritmi, di fornire informazioni aggiornate in tempo reale ai propri utenti e di individuare rapidamente le soluzioni ottimali in termini di costi-benefici.

“Siamo entrati in un'era in cui possiamo localizzare qualcuno, o qualcosa, ovunque, in tempo reale, grazie a un piccolo dispositivo nelle nostre mani”⁵² dice R. Botsman. Esatto, ma soprattutto è fondamentale non avere timore di questo scenario come di un incubo orwelliano. Bisogna fare lo sforzo di comprendere il potenziale insito in questa iperconnessione, capace di sprigionare nuove risorse e aprire nuovi mercati. Le tecnologie di cui si disporrà nel giro di qualche anno saranno capaci, ancora più di oggi, di predire in tempo reale ciò di cui abbiamo bisogno ma soprattutto di dirci dove possiamo trovarlo. Sapranno suggerirci le opzioni migliori e consigliarci soluzioni di tipo cooperativo, con un complessivo abbattimento degli sprechi e dei costi.

⁵² Rachel Botsman, and Roo Rogers, *op. cit.* p. 85

1.6 Non solo aspetti positivi, ma anche criticità

In conclusione del capitolo si è voluto riportare anche le principali criticità che la *sharing economy* vive e il punto di vista di chi si mostra perplesso e incerto nei confronti di questo fenomeno, sostenendo che alle sue spalle non vi sia altro che il solito interesse personale congiuntamente a velleità predatorie e sfruttatrici.

I punti critici sono numerosi e variano per tipologia e rilevanza. Si va da problemi di ordine legale, a questioni di etica, passando per problematiche di tipo economico e non solo. Chi si mostra poco convinto dal fenomeno collaborativo si chiede se questo evolverà nel rispetto degli obiettivi dichiarati (maggior trasparenza, giustizia, sostenibilità) o se invece finirà col prendere le forme del business tradizionale. La *sharing economy* rappresenterà realmente quell'innovazione perturbante, e sconvolgerà veramente gli equilibri mondiali come sostengono i suoi promotori? E se anche sarà foriera di un cambiamento, sarà questo un miglioramento⁵³? Queste sono le domande che affollano la mente degli scettici.

I critici muovono le loro perplessità esattamente lungo le stesse linee che i sostenitori enfatizzano come i punti vincenti della *sharing economy*. Così sorgono dubbi circa l'effettiva maggior sostenibilità dell'economia collaborativa, come non mancano le incertezze sulla capacità di questa realtà di garantire standard lavorativi opportuni e di avere quell'impatto tanto invocato in termini di capitale umano.

Innanzitutto, il fenomeno collaborativo ha luogo in un contesto di vuoto normativo⁵⁴ e ciò implica una serie di complicazioni. L'assenza di normative significa incertezza in materia fiscale, ma anche in materia di privacy e di garanzia di standard qualitativi minimi, questo per citare solo alcuni degli esempi più eclatanti. Ma vuoto normativo significa anche che i proprietari delle piattaforme, in totale assenza di linee guida, dispongono di carta bianca nei confronti dei loro utenti, generando così un serio problema di tutela dei consumatori. Infine, sempre nel contesto della totale assenza di legislazione, risulta poco chiaro in capo a chi sorgano istituti giuridici come la responsabilità.

⁵³ Juliet Schor, *Debating the sharing economy*, ottobre 2014
<<http://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>>

⁵⁴ Si veda il capitolo III per una trattazione più approfondita

Oltre al problema legale, ne sussistono anche di tipo etico, non di rado infatti le piattaforme sono accusate di sfruttamento del lavoro nei confronti dei loro utenti e fruitori⁵⁵ e rimangono molto forti i dubbi circa una loro presunta accresciuta sostenibilità. Nell'ambito della sua ricerca sulla *sharing economy*, J.Schor ha notato come siano del tutto assenti studi che provino che le economie collaborative sono più rispettose dell'ambiente. Non solo, la sociologa sostiene anche che il *carsharing*, avendo reso più economico l'accesso alle auto, ha permesso a più persone di accedervi, con la conseguenza di aver aumentato la quantità complessiva di emissioni di anidride carbonica. Spingendo il medesimo ragionamento su scala più ampia, la ricercatrice americana trae anche la conclusione che le piattaforme stanno creando nuovi mercati con l'effetto di espandere i volumi del commercio e di spingere la capacità di acquisto. "Non si stanno limitando a spostare gli acquisti da un produttore a un altro, ma stanno generando attività economiche che altrimenti non sarebbero esistite". Tutto ciò ha tanto degli aspetti positivi, quanto negativi, specie in termini ambientali.

Da sottovalutare non è nemmeno l'impatto economico del fenomeno, che riducendo la domanda di molti beni e servizi, genera un abbassamento dei livelli produttivi e un conseguente problema occupazionale. Molte perplessità sorgono infine riguardo alla progressiva corporatizzazione delle piattaforme collaborative che, come si è visto, sono oggetto di investimenti sempre maggiori da parte dei *venture capitalists*. Se infatti una piattaforma deve rispettare l'imperativo di produrre profitti, questo condizionerà le forme con cui avverranno gli scambi al suo interno e quanto i profitti verranno condivisi tra utenti e direzione. Il fatto che le piattaforme con il maggior successo siano anche quelle maggiormente supportate dal capitale d'investimento, dovrebbe rappresentare quanto meno un campanello d'allarme che indichi che in fin dei conti queste piattaforme sono molto più integrate nel sistema economico corrente di quanto non si creda.

Un'ultima questione aperta e dibattuta riguarda la possibilità di esportare questo modello nelle comunità più povere. Se infatti è vero che spesso nelle fasce sociali più disagiate le pratiche collaborative sono conosciute e applicate, i motivi che le generano sono del tutto diversi da quelli che inducono a condividere nella *sharing economy*. In primo luogo

⁵⁵ Si veda la vivace polemica in corso in California per quanto riguarda l'individuazione della categoria lavorativa cui appartengono gli autisti di Uber e il problema di contrattazione collettiva che stanno vivendo

bisogna ricordare che spesso il possesso è veicolo di status e dunque per una società in via di sviluppo, che sta iniziando a prendere familiarità con l'idea di possedere beni mediamente costosi (come può essere un'automobile), potrebbe rivelarsi più difficile l'idea di accettare di condividere quei beni a cui è legato l'appena guadagnato status sociale. Questa posizione è interessante poiché apre delle prospettive, ma potrebbe allo stesso tempo rivelarsi fuorviante poiché sottintende che i paesi in via di sviluppo debbano necessariamente seguire la falsariga dei paesi sviluppati. Altra posizione da prendere in considerazione è quella di D. Davison, che afferma che la condivisione potrebbe rivelarsi difficoltosa per le fasce più povere poiché "le persone che sono state a lungo prive di mezzi, agiscono spesso secondo una mentalità che li induce a non condividere ciò che hanno, poiché non sanno se e quando avranno nuovamente accesso a quelle risorse"⁵⁶. Se così fosse buona parte del fascino della sharing economy andrebbe perduto, ma è ancora troppo presto per trarre conclusioni definitive.

Se quelli appena elencati sono problemi di ordine macro-sociale, ci sono poi anche aspetti che si rivelano complicati a livello dei singoli. La *sharing economy* può infatti essere percepita come soverchiante. È difficile immaginare una realtà in cui si possedano pochi beni fondamentali e in cui molto di ciò che viene utilizzato è condiviso con altre persone. I margini di incertezza riguardo l'effettiva possibilità di avere accesso a tutto il necessario, risultano troppo ampi per molte persone. A ciò si aggiungono fattori di ansia e stress dovuti alla paura di cedere a sconosciuti qualcosa che si è faticato per ottenere, ma anche al timore di "rovinare" qualcosa che si è avuto in prestito. Ci sono poi individui cui fa paura la prospettiva di un internet delle cose in cui tutto è dotato di sensori, collegato, condiviso e capace di informare in tempo reale sull'andamento di qualunque cosa accada. Mentre i fautori di un mondo iperconnesso vedono un potenziale enorme per la riduzione degli sprechi in un futuro del genere, i critici temono di essere spiati, si sentono schiacciati da quella che percepiscono come una valanga di informazioni e spesso invocano con tono romantico un ritorno al passato.

⁵⁶ Estratto da N. Scheneider, "Owning is the new sharing", 21 dicembre 2014
<<http://www.shareable.net/blog/owning-is-the-new-sharing>>

CAPITOLO II

“Gli scettici sorridono ripetendo: più le cose cambiano e più rimangono uguali. Non hanno completamente torto, poiché dietro il fervore intellettuale, continuano ad esistere le stesse pratiche. Ogni nuova formula suscita lo stesso entusiasmo e provoca le stesse difficoltà di realizzazione, le stesse fatiche, le stesse delusioni e una disponibilità alla moda successiva. Hanno però torto, poiché dietro il turbinio di questi insuccessi, il mondo reale sta cambiando profondamente” M. Crozier, l’impresa in ascolto

Se il mondo stia effettivamente cambiando profondamente è ciò che questo capitolo si prefigge di capire. Nel primo capitolo si è esaminata la *sharing economy* da un punto di vista generale, si sono ricostruiti i motivi che ne hanno resa possibile l’affermazione, si è parlato di come funzioni e di quale forme assuma, concludendo con un riassunto delle sue criticità. Nel capitolo che segue, invece, si vuole analizzare il fenomeno da un punto di vista più prettamente sociale. Si inizierà dapprima con un approccio “micro”, che prenda in considerazione l’individuo e le motivazioni che lo spingono a prendere parte al fenomeno collaborativo. Più tardi invece, si passerà a un’analisi “macro” che abbia come riferimento la società e il suo rapporto con l’economia collaborativa, in termini tanto sociali quanto economici.

Tramite l’analisi della letteratura, ciò che emerge e più affascina è la fiducia che moltissimi autori mostrano nel constatare che qualcosa sta cambiando. Che sia in modo aperto e sfrontato o implicito e indiretto, quasi tutti gli esperti fanno riferimento a un presunto macroscopico cambiamento che dovrebbe ristrutturare il funzionamento dei meccanismi economici e sociali.

Rivoluzioni paradigmatiche sono state invocate decine di volte nella storia e quasi sempre in concomitanza con l’affermarsi di nuove tecnologie e innovazioni, ma di rado esse si sono effettivamente verificate. Ciò che rende questo caso apparentemente diverso è il fatto che il modello collaborativo sembra essere capace di adattarsi ai più disparati ambiti della realtà e dunque di rappresentare veramente un cambiamento epocale. Nei paragrafi che seguono si tenterà di capire se questa posizione sia sostenibile o se invece, per quanto straordinaria, la *sharing economy* rappresenti solo un’interessante “innovazione”.

2.1 Chi è l'individuo collaborativo?

Non è difficile immaginare che siano i più giovani a costituire il gruppo più consistente tra i collaboratori digitali⁵⁷. I cosiddetti Millenials, nati e cresciuti online, sono maggiormente predisposti verso l'utilizzo delle piattaforme di condivisione, perché abituati a orientare ogni loro decisione in funzione delle informazioni che reperiscono online. Inoltre questi individui sono anche coloro maggiormente toccati dal *value shift* di cui si è parlato nel capitolo primo. Per un giovane del 2015, ha molto più valore che un suo articolo venga ripetutamente condiviso sui *social network*, piuttosto che mostrare a tutti i suoi amici di possedere un'auto. Tutto ciò è emblematico del fatto che c'è una fascia crescente della popolazione mondiale per cui il concetto stesso di valore sta radicalmente cambiando. Se prima il valore derivava dall'esclusione "la mia auto vale in quanto mia e non tua", oggi deriva sempre più spesso dalla condivisione "il mio articolo vale poiché condiviso n. volte sui *social network*". È fuori questione che per un Millennial sia più rilevante la condivisione del suo articolo, poiché sa che oggi è molto più facile accedere a un'auto che avere risonanza e soprattutto ritiene socialmente più rilevante avere risonanza che mostrare di possedere un'auto. Questo meccanismo rientra, in parte, nel più ampio fenomeno del cambiamento di ciò che conferisce status, come si vedrà più avanti.

Al cambiamento di ciò che è considerato di valore, si aggiungono anche altri elementi che spieghino perché i più giovani sono spinti a condividere. Questo gruppo sociale ritiene molto importante il potersi spostare in modo rapido e flessibile, il viaggiare, il condividere le proprie idee e opinioni tramite *social network* e il vivere in modo sostenibile, riducendo significativamente le spese. È evidente che nella vita di un individuo così caratterizzato, la proprietà perde di fascino e l'accesso diventa invece la chiave per poter vivere "sempre sull'onda"⁵⁸.

Non bisogna in ogni caso sottovalutare la complessità di ragioni (illustrate nel capitolo primo) che spingono le più disparate categorie di persone a prendere parte alla *sharing economy*. In ragione di questa moltitudine di motivazioni che spingono a condividere, si

⁵⁷ Secondo uno studio di Co-operatives le persone più portate a condividere sono i venticinque-trentaquattrenni. Rachel Griffiths, "The great sharing economy", Co-operatives UK New Insight, p.7

⁵⁸ Stefano Rizzato, *Meglio usare che possedere, i trentenni cambiano i consumi*, 26 ottobre 2014 <<http://www.lastampa.it/2014/10/26/societa/meglio-usare-che-possedere-i-trentenni-cambiano-i-consumi-DWrXy0PVGJOFTTNJRlgI4I/pagina.html>>

può dire che, se i giovani rappresentano la fetta più consistente tra i collaboratori, non sono tuttavia gli unici.

Sembra anzi possibile, e così ha fatto M. Mainieri, individuare alcune caratteristiche comuni alla maggior parte degli individui collaborativi quale che sia il loro gruppo di appartenenza⁵⁹. L'esperta italiana sostiene che chi abita i servizi collaborativi sia solitamente un individuo: digitale, disincantato, autonomo, competente, sociale, eclettico ed autentico⁶⁰.

Ciascuna di queste caratteristiche ha una sua importanza e riveste un ruolo significativo, ma la più interessante per i presenti scopi è l'essere digitali. Nonostante l'economia della condivisione possa esistere anche senza che si faccia ricorso a piattaforme digitali, è interessante osservare come l'elemento tecnologico giochi un ruolo significativo. Gli individui digitali riescono, infatti, a fruire in modo migliore dei servizi collaborativi basati sulle piattaforme: in primo luogo, essendo familiari con gli strumenti della rete sono in grado di intuire più rapidamente come funzionano le piattaforme; in secondo luogo, capiscono e accettano più rapidamente i meccanismi di fiducia che soggiacciono al funzionamento delle dette piattaforme.

In generale, gli individui collaborativi si distinguono per il fatto di attingere tanto al modello capitalista quanto a quello socialista, mutuando da ciascuno dei due le qualità migliori e scartando le peggiori, identificabili con le tendenze accentratrici che sia il mercato sia lo stato burocratico presentano⁶¹.

Delineato il profilo generale dell'utente collaborativo, sembra ora rilevante offrire una prospettiva un po' più dettagliata sulla generazione digitale per definizione, i Millennials.

2.1.1 I Millennials – una chiave di lettura

Il discorso sui Millennials merita un breve approfondimento, poiché questa categoria incarna il cambiamento e rappresenta in qualche modo la linea di demarcazione tra il prima e il dopo. Alexa, giovane trentenne di New York, afferma “gestiamo il quotidiano e gli impegni

⁵⁹ Non è necessario che tutte queste caratteristiche siano simultaneamente presenti per poter definire una persona “collaborativa”

⁶⁰ Marta Mainieri, *op. cit.* pp. 48-50

⁶¹ Jeremy Rifkin, *La società a costo marginale zero*, (Mondadori, 2014), p. 30

grazie a un semplice click sui nostri telefoni cellulari e ci aspettiamo che tutto ciò che facciamo abbia costi sostenibili”⁶². In queste parole c’è il sunto della mentalità di un Millennial: rapidità, efficienza, bassi costi e soprattutto un mondo che sia a portata di click.

I Millennials rappresentano la linea di demarcazione, di cui sopra, per un motivo fondamentale: hanno le competenze e la familiarità con la tecnologia che mancava ai loro predecessori. Conseguenza di questa familiarità sono potere e influenza; è infatti inevitabile che a dettare la forma che prenderanno i futuri sviluppi sia chi meglio conosce gli strumenti digitali. I Millennials, inoltre, presentano una serie di caratteristiche tra loro contrastanti e sicuramente di difficile comprensione per quelle fasce di popolazione più anziane. Innanzitutto, non hanno aspettative, né sullo Stato né sul mercato; sono risparmiatori accorti poiché sanno di muoversi in un quadro di perenne incertezza, problema da cui in parte deriva la spiegazione della straordinarietà di questo gruppo sociale. Per un giovane che abbia tra i quindici e i trent’anni l’incertezza onnipresente, ricordatagli quotidianamente più o meno da chiunque, rappresenta in realtà la normalità in cui è cresciuto. Per comprendere la diversità delle percezioni e ciò che ne deriva, si potrebbe tentare di approcciare la questione facendo ricorso alla teoria dei *frames*. Ad esempio, non è difficile comprendere che per una persona cresciuta nella cultura del posto fisso, la situazione del mercato del lavoro oggi appaia drammatica e non mancano certo di sottolinearlo statistiche, articoli di giornale e ricerche. Se tuttavia per un momento si provasse a inquadrare il problema diversamente, con altri *frames*, si tratterebbe ancora di un problema? Se si assumesse il punto di vista di un ventenne che si affaccia al mondo del lavoro con la consapevolezza che il posto fisso non ci sarà, che la pensione non sarà di facile costruzione e che potrebbe dover svolgere due lavori assieme, si starebbe ancora parlando di qualcosa di sconcertante? Non è scontato che la risposta debba essere “sì”. Ovviamente, provare a immaginare un mondo e un mercato del lavoro completamente diversi, richiederebbe un notevole sforzo e avrebbe innumerevoli implicazioni, bisognerebbe aprire una discussione probabilmente infinita sul ripensamento del *welfare state* e del mercato del lavoro, tutte questioni che poco si addicono al presente lavoro. Quindi, per il momento, parrebbe forse più opportuno limitarsi a capire come tutto ciò si ricollegli alla *sharing economy*. Ebbene,

⁶² Alexa von Tobel, fondatrice di LearnVest, *app* costruita per facilitare la gestione dei portafogli finanziari, in un’intervista per Forbes, 30 luglio 2014

il collegamento sta nel fatto che la *sharing economy* può essere vista come una risposta a tutti questi cambiamenti, in sostanza come il risultato del nuovo *frame* che i Millennials hanno adottato e continuano ad adottare sempre più massicciamente. In sintesi, questi individui si presentano come risparmiatori, organizzatori efficientissimi di un mondo in cui nulla si spreca, collaboratori entusiasti, fautori di un mondo diverso e per certi versi migliore. Sia chiaro, nessuno di loro fa tutto ciò esclusivamente per buonismo, rispetto dell'ambiente e fiducia nell'umanità; questi sono comportamenti più facilmente ascrivibili a persone caratterizzate da una forte ideologia ed è francamente poco pensabile che un'intera generazione sia fortemente ideologizzata proprio nel secolo del crollo delle ideologie. Ciò che invece è molto più credibile è che queste persone siano cresciute in un contesto diverso, che le abbia portate a percepire la realtà in modo molto lontano da come la percepivano i loro genitori. Non bisogna dimenticare che ciò che ha consentito all'uomo di sopravvivere è proprio la sua capacità di adattarsi, “non è la specie più forte che sopravvive né la più intelligente ma quella più ricettiva ai cambiamenti”, diceva qualcuno.

Il paradosso di questa generazione, percepita come debole ma in realtà ricca di potenziale, è quello di avere un potere e un'influenza di cui spesso non si rende conto, cosa che talvolta rende questi giovani adulti eccessivamente avversi al rischio, con ricadute negative sul settore imprenditoriale⁶³. In realtà, non c'è unanimità tra gli autori a proposito del presunto freno di questa generazione nei confronti della propensione agli investimenti tipica dei comportamenti imprenditoriali. J. Rifkin, ad esempio, sostiene che la natura distribuita e interconnessa del suo “Internet delle cose” abbia l'effetto di “accrescere l'impegno imprenditoriale individuale in modo direttamente proporzionale alla varietà e alla forza dei rapporti di collaborazione del singolo nell'economia sociale⁶⁴”.

In conclusione del discorso su questa particolare generazione bisogna fare cenno alla loro costante necessità di sentirsi coinvolti ed *empowered*. Abituati a poter avere accesso a qualunque informazione, in qualunque momento, non accettano di non poter avere voce in capitolo, quale che sia il tema della discussione; hanno scarsa tolleranza per il cosiddetto *middleman* e qualora si affidino a qualcuno si aspettano di essere coinvolti nel processo

⁶³ Janet Novack e Samantha Sharf, *The recession generation: how Millennials are changing money management forever*, 30 luglio 2014 <<http://www.forbes.com/sites/samanthasharf/2014/07/30/the-recession-generation-how-millennials-are-changing-money-management-forever/>>

⁶⁴ Jeremy Rifkin, *op. cit.*, p. 30

decisionale. Ecco allora che torna nuovamente il collegamento con la *sharing economy* quale risposta ottimale per un individuo che voglia essere protagonista, nel senso più profondo del termine, della propria vita. Si tratta di un individuo che vuole partecipare, scegliere consapevolmente e cooperare quanto più possibile alla declinazione di ciò che gli sta attorno e la *sharing economy* pare essere la risposta migliore a queste esigenze.

2.1.2 Perché agli individui conviene

Si può dire che siano principalmente due le motivazioni per cui le persone condividono: in primo luogo la condivisione sta, sempre più, diventando uno strumento veicolo di status, e in seconda battuta, dai comportamenti collaborativi derivano alcune importanti ricompense. Partendo proprio da questo secondo punto, è interessante vedere la lucida analisi che M.Mainieri delinea a proposito delle forme di ricompensa che la *sharing economy* offre ai suoi utenti. Come si è detto nel capitolo primo, prendere parte all'economia collaborativa può rivelarsi faticoso e soverchiante, motivo per cui gli individui hanno bisogno di degli incentivi. Tali incentivi assumono la forma di delle ricompense, che possono essere di tipo: economico, sociale e ambientale ⁶⁵. L'aspetto più interessante di un sistema collaborativo che funzioni, è che, in ultima analisi, gli individui, agendo nel proprio interesse, finiscono per compiere il bene della comunità; come si vedrà, questo duplice effetto benefico è riscontrabile in ciascuna delle tre forme di ricompensa suggerite da M.Mainieri. Nel caso della ricompensa economica, da un lato gli individui si trovano a disporre di un reddito maggiore (grazie a nuove fonti di reddito o a nuove opportunità di risparmio), mentre dall'altro la comunità beneficia dello spostamento dei flussi economici dai grossi mercati tradizionali ai mercati locali. Nel caso della ricompensa ambientale, la *sharing economy* impatta positivamente a livello individuale perché consente un utilizzo più efficiente delle risorse, e a livello comunitario perché, abbassandosi i livelli di produzione, si abbassano anche gli sprechi e l'utilizzo di fattori produttivi nocivi. Infine per quanto riguarda la ricompensa sociale, il beneficio individuale deriva dalla rinnovata possibilità di seguire i propri interessi potendo contare sull'aiuto e il supporto che derivano dalla collaborazione con degli sconosciuti, mentre il beneficio per la comunità deriva dall'aumento di capitale sociale che si crea in seguito alle accresciute interazioni tra gli individui.

⁶⁵ Marta Mainieri *op. cit.*, (Hoepli, 2012) p. 50-55

Riassumendo, si può dire che agli individui convenga partecipare perché così riescono a: risparmiare, ottenere nuove fonti di reddito, trovare una comunità di riferimento, avere un ridotto impatto sull'ambiente, condurre una vita più sostenibile in termini sia ambientali che economici.

A proposito del duplice effetto positivo dei meccanismi di condivisione, è interessante chiamare brevemente in causa M. Weber e la sua analisi dell'agire sociale. Innanzitutto è bene chiarire cosa sia l'agire sociale, mentre poi si vedrà perché qui è di interesse. Con il termine agire sociale Weber si riferisce a tutte quelle azioni che prevedono una qualche forma di relazione e che dunque sono condivise e orientate verso l'altro. Senza approfondire più del necessario il punto sul dibattito riguardante l'agire sociale, ciò che qui interessa è la classificazione che di questo agire Weber propone. Il sociologo tedesco sostiene infatti che le azioni sociali possano essere divise in quattro categorie differenti: azioni razionali rispetto allo scopo, azioni razionali rispetto al valore, azioni affettive e azioni tradizionali. Considerato che il comportamento assunto nella realtà condivisiva è comunque da considerarsi un comportamento economico, si assumerà che esso sia anche razionale⁶⁶. Ciò che è interessante notare è come, per certi versi, sembra che nella *sharing economy* razionalità rispetto allo scopo e razionalità rispetto al valore sembrino convergere verso un punto comune proprio in ragione di quel *value shift* di cui si è detto nel capitolo primo e in quel nuovo *framing* adottato dalle giovani generazioni.

Per quanto invece riguarda il discorso sulla *sharing economy* come strumento veicolo di status, è bene vedere le posizioni di R. Botsman e L. Gansky. Mentre la seconda delle due autrici si limita a dire che far parte della *sharing economy* conferisce status⁶⁷, la prima afferma che il ruolo del possesso perde di rilevanza nel momento in cui le piattaforme cui si aderisce diventano lo strumento eletto per esprimere identità e preferenze. Oggi è possibile mostrare il proprio status e la propria affiliazione e appartenenza a un gruppo senza dover necessariamente acquistare degli oggetti concreti⁶⁸. Mostrare chi si è, sta divenendo sempre più spesso un'azione legata ad atti immateriali e tutto ciò in ragione del fatto che i beni materiali stanno vivendo una progressiva trasformazione in servizi. Un ruolo rilevante in

⁶⁶ Max Weber, *Economy and Society*, (University of California Press, 1978), pp. 340-342; si consulti inoltre pt. II, cap. I e II

⁶⁷ Lisa Gansky *op. cit.*, p.47

⁶⁸ Rachel Botsman, *op. cit.*, p. 98

questo mutamento è stato giocato, come si è visto nel primo capitolo, dalle moderne tecnologie, grazie a web 2.0, *smartphones*, *cloud computing* e così via. I benefici della dematerializzazione di cui sopra, sono: convenienza, maggiori possibilità di scelta, ridotta emissione di anidride carbonica, risparmio energetico ed altri ancora. La conclusione da trarre a proposito di questo fenomeno di de-materializzazione è che, in un numero crescente di aree delle vite delle persone, gli oggetti si stanno trasformando sempre più in dei mezzi volti alla realizzazione di altri fini, dimensione questa, che si era da tempo persa nella cultura di iper-consumismo che caratterizza la civiltà contemporanea. Si sta sperimentando la fine di un'epoca in cui le persone si definivano attraverso i marchi di ciò che acquistavano; oggi l'ambizione è quella di esprimere chi si è tramite ciò cui si aderisce. Conseguenza di queste novità è che le aziende stesse stanno iniziando a capire che hanno bisogno di offrire, più che prodotti, esperienze e più che di vendere oggetti, di costruire comunità di appartenenza⁶⁹.

Dunque, dalla partecipazione all'economia della condivisione derivano status e ricompense sociali ed economiche; ma partecipare a questo fenomeno presenta anche altri risvolti positivi. Ne esce infatti beneficiata quella parte sociale dell'io che è in costante ricerca di connessioni con il prossimo e di senso di appartenenza⁷⁰. Non a caso, come si vedrà più avanti nel capitolo⁷¹ la *sharing economy* genera capitale sociale e ha effetti benefici sulla comunità. Ai benefici che l'io trae, si aggiunge anche il fatto che grazie alle piattaforme di condivisione, le persone si vedono investite di nuove e più ampie possibilità di scelta e di espressione e tutto ciò a costi ridotti e con maggior potere decisionale sulle situazioni. Un tale complesso di variabili non può che rappresentare un potente incentivo alla partecipazione⁷².

Infine tra gli elementi che spingono gli individui a partecipare, rientra la pervasività stessa della mentalità collaborativa, che una volta instillata genera nelle persone un bisogno sempre crescente di partecipare, secondo un meccanismo che si esporrà più avanti,

⁶⁹ Rachel Botsman, *op. cit.*, p. 201

⁷⁰ Rachel Botsman, *op. cit.*, p. 200

⁷¹ Si veda cap. II, par 2.4

⁷² Non bisogna tuttavia sottovalutare che rimane un importante numero di persone che continueranno a preferire i benefit e i comfort derivanti dal consumo tradizione, che è indubbiamente più "comodo" rispetto alla *sharing economy*

2.2 Come la *sharing economy* impatta sulla società

Della *sharing economy* si è sin qui detto non poco. Se ne è data una definizione, si è cercato di capire come funzioni e chi sono coloro che partecipano a questo fenomeno. Ora si vorrebbe passare a un approccio “macro”, si vorrebbe, in altri termini, analizzare il rapporto tra *sharing economy* e società nel suo complesso.

Assumere una prospettiva di più ampio respiro è importante per capire le ricadute che questo macro-mutamento produce sui singoli e su istituti quali la proprietà e il mercato. Premessa del ragionamento deve essere che si tratta di un cambiamento che viene dalla società, *bottom-up*, ma che al contempo la investe e produce su di essa degli effetti di lungo periodo.

Innanzitutto bisogna chiedersi se sia legittimo ritenere che il rapporto tra *sharing economy* e società possa portare a dei cambiamenti significativi per la generalità. In altri termini, bisogna capire se è pensabile che si produca quel cambiamento di paradigma che alcuni invocano, come ad esempio J.Rifkin quando afferma “sulla scena planetaria si sta affermando un nuovo sistema economico, il Commons collaborativo. È il primo nuovo paradigma economico a prendere piede dall’avvento del capitalismo e del socialismo, nel XIX secolo [...] sta trasformando il nostro modo di organizzare la vita economica, rendendo possibile una drastica riduzione delle disparità di reddito, democratizzando l’economia globale e dando vita a una società ecologicamente più sostenibile”⁷³. Teorizzare la democratizzazione dell’economia globale e la fine del capitalismo - o quantomeno un suo profondo ridimensionamento -, così come fa J. Rifkin, parrebbe eccessivamente pretenzioso per il presente lavoro, pertanto ci si limiterà a porsi delle domande, a vagliare delle ipotesi e a sottolineare quelle evidenze che paiono sussistere.

Sicuramente un primo punto su cui sembra esserci sufficiente consenso è il riconoscimento del fatto che le modalità di consumare e produrre stiano cambiando ed è facilmente intuibile che mutamenti di questo tipo abbiano delle conseguenze per la società. Accresciuta condivisione, significa infatti consumi in calo o, per essere precisi, consumi diversi, che tuttavia comportano ugualmente un abbassamento dei livelli produttivi. In un quadro così delineato, sarebbe difficile immaginare che il mercato del lavoro non risulti in

⁷³ Jeremy Rifkin, *op. cit.*, p. 3

qualche modo toccato dal generale riassetamento. Fatte dunque le dette premesse, viene spontaneo chiedersi come si presenterebbe la società popolante il nuovo scenario. La risposta a interrogativi analoghi ha messo alla prova alcune delle più note menti della filosofia politico-economica del '900, da Marx a Habermas, passando per Polanyi e Keynes - per citare solo alcuni dei pensatori più conosciuti - e certo non si ha la pretesa di trovare in queste righe la risposta, tuttavia pareva doveroso porsi la domanda.

Un'ipotesi recente e interessante a proposito del rapporto tra ascesa della *sharing economy* e capitalismo è offerta da J.Rifkin, il quale sostiene che i due paradigmi non si porrebbero in aperta ostilità, ma sarebbero invece uno l'evoluzione dell'altro. L'autore, infatti, ritiene che il declino del capitalismo non stia avvenendo a opera di forze ostili, ma a opera dello straordinario successo dei suoi stessi assunti operativi⁷⁴. La teoria che J. Rifkin sostiene è complessa e si basa su principi che traggono tanto dalla termodinamica quanto dall'economia classica. Fulcro del suo ragionamento è l'azzeramento dei costi marginali cui si starebbe assistendo in epoca contemporanea. Per spiegare questo fenomeno J.Rifkin si rifà a O.Lange e al suo "dilemma del capitalismo maturo"⁷⁵.

Il mondo prospettato da J. Rifkin è dunque uno in cui la società si compone non più di semplici consumatori, ma di *prosumers*, collegati mediante reti globali, che producono e condividono ogni sorta di beni e servizi dando vita a un sistema economico in cui tutto è pressoché gratuito. Un mondo analogo a quello immaginato da Rifkin è stato prospettato anche da altri, sebbene con sfumature diverse, e in ciascun caso, le incertezze che emergono sono più o meno sempre le medesime. Ci si chiede, in risposta alle teorie di questi autori, chi deterrà i fattori produttivi, da dove proverranno i salari, da dove verranno gli incentivi all'innovazione, chi dirigerà le imprese e secondo quali criteri. Queste domande rappresentano solo alcuni dei molti punti interrogativi che mettono in dubbio la possibilità per un mondo diverso di esistere. Lo stesso Keynes affermava "il capitalismo non è intelligente, non è bello, non è giusto, non è virtuoso e non mantiene le promesse. In breve, non ci piace e stiamo cominciando a disprezzarlo. Ma quando ci chiediamo cosa

⁷⁴ *Ibid*, p. 4

⁷⁵ Dilemma del capitalismo maturo: in una forma matura di capitalismo lo sviluppo tecnologico è tale da aumentare la produttività dei fattori e da ridurre i prezzi generando una contrazione dei margini di profitto che ha come esito la crisi del sistema stesso – Oskar Lange, *On the Economic Theory of Socialism*, (Review of Economic studies, 1937)

mettere al suo posto, restiamo estremamente perplessi”⁷⁶. Se la *sharing economy* possa rappresentare il legittimo sostituto, è troppo presto per dire.

Prima però di incappare in ragionamenti eccessivamente complessi, forse è il caso di ripercorrere a grandi linee il rapporto tra l’uomo, inteso come specie, e la condivisione. Questo rapporto si articola da sempre su una moltitudine di livelli e qui è parso che fosse possibile ricostruirne il funzionamento attraverso l’analisi di due istituti quali la proprietà e il mercato. Il perché di questa scelta è nuovamente rintracciabile nelle parole di J. Rifkin “i mercati stanno cominciando a cedere il passo alle reti, la proprietà sta diventando sempre meno importante dell’accessibilità, la ricerca dell’interesse personale è sempre più temperata dagli interessi collaborativi, e il tradizionale sogno di salire dalle stalle alle stelle sta perdendo terreno a vantaggio di un nuovo sogno: una qualità della vita sostenibile”⁷⁷.

Infine, prima di passare all’analisi del ruolo di questi due elementi, si vorrebbe fare cenno alla posizione che R. Botsman non ha mancato di esprimere anche su questo punto. La scrittrice sostiene, infatti, che la sua *collaborative consumption* faccia parte di un più ampio slittamento da un sistema in cui la misurazione economica era basata esclusivamente sui livelli produttivi, limitandosi a considerare la mole delle vendite, a uno in cui si ha una nozione multidimensionale di valore, che prenda in considerazione anche il benessere delle generazioni presenti e future⁷⁸. Se il sistema stesse effettivamente evolvendo in questa direzione, si capisce che anche la società ne sarebbe toccata, poiché ad avere valore sarebbero nuovi aspetti dell’esistenza con tutto ciò che deriverebbe da questo mutamento. L’autrice sostiene inoltre che si stia verificando, nel settore del commercio, un cambiamento di segno opposto rispetto a quanto si è conosciuto sino a oggi. Secondo lei, in ragione di queste novità, non si avrebbe più un sistema che cerca di plasmare i desideri dei consumatori, ma sarebbe il sistema stesso a mutare, al fine di migliorare sempre più il soddisfacimento dei bisogni e dei desideri degli utenti⁷⁹.

⁷⁶ John Maynard Keynes, *Autosufficienza nazionale*, (1933)

⁷⁷ Jeremy Rifkin, *op. cit.*, p. 30

⁷⁸ Rachel Botsman, *op. cit.*, p. 221

È interessante vedere come anche un’affermazione del genere possa essere vista come il risultato di medio periodo di mutamenti apparentemente lontanissimi dalla *sharing economy*, quali l’introduzione dello *Human Development Index* e più in generale del dibattito che da anni verte attorno al bisogno di sostituire la misura del PIL, con strumenti di valutazione che prendano in considerazione anche lo sviluppo del capitale sociale e del benessere collettivo

⁷⁹ Rachel Botsman, *op. cit.*, p. 216

In definitiva, si può dire che il rapporto tra società e *sharing economy* sia complesso e multidimensionale. Sembrerebbe che tra i mutamenti in corso, i più significativi per la società siano due, da un lato un riassetto dei meccanismi economici e dall'altro l'emergere di pratiche sociali nuove, che fanno leva sul senso di comunità che l'economia collaborativa è capace di alimentare nei propri utenti.

2.2.1 Effetti sugli individui

Nel precedente paragrafo si è tentato di suggerire delle possibili chiavi di lettura per spiegare gli esiti del rapporto tra *sharing economy* e società. Quale che sia la prospettiva adottata, rimane il fatto che si tratti di un macrofenomeno con delle ricadute sui singoli e nelle righe che seguono si cercherà di riassumere come prendano forma queste ricadute.

Si è visto, nel capitolo primo, che uno dei punti più critici e al contempo rilevanti per la *sharing economy* è la fiducia; e si è visto che il peso che la costruzione di fiducia assumerà negli anni a venire, dipenderà in larga misura dal ruolo che il cosiddetto capitale reputazionale rivestirà. Qui, si vuole completare il discorso, lasciato incompiuto, sugli effetti che l'esistenza di tale capitale reputazionale produce sugli individui. Infatti, la sua importanza e l'esigenza di conservarlo intatto, spingono le persone a comportarsi nel rispetto delle regole⁸⁰, ad aiutare gli altri e a promuovere i loro traguardi migliori. Esito finale di tutto ciò è che al crescere del capitale reputazionale accumulato, crescono le possibilità di guadagno e il desiderio di partecipazione, in una sorta di spirale virtuosa cui si era accennato nel par 2.1.2. In termini più sintetici, la *sharing economy* rappresenta un forte incentivo sociale ad assumere comportamenti virtuosi; per mezzo del capitale reputazionale e sociale che si accumulano, si diffonde fiducia tra gli utenti e si alimenta la fiducia delle persone nei confronti del fenomeno collaborativo.

Tra gli effetti cui si era accennato già prima e cui si tornerà nuovamente più avanti, rientra anche il fatto che la pervasività della mentalità collaborativa spinge, chi ne è "contagiato", a partecipare alla condivisione-collaborazione in misura sempre maggiore. R.Botsman sostiene che il consumo collaborativo abbia una forza non indifferente nel cambiare il

⁸⁰ È, ad esempio, piuttosto nota nel settore, la storia di un provider di Airbnb che acquistò un gatto al fine di proteggere la sua reputazione. Una sua cliente aveva infatti visto un topo e aveva promesso di non segnalare il fatto nella recensione, se il possessore della casa avesse in cambio acquistato un gatto.

comportamento delle persone e nel fare in modo che il nuovo comportamento attecchisca⁸¹. Conseguenza dell'adesione all'economia della collaborazione sono anche lo sviluppo di saggezza collettiva e di capitale sociale, come si approfondirà più avanti⁸². Tra gli effetti rientra, inoltre, quello slittamento di potere a favore dei consumatori già più volte menzionato.

Infine, e questo è un elemento importante soprattutto per chi studia la *sharing economy*, grazie al suo approccio aperto e indiretto, l'economia della collaborazione consente ai suoi utenti di spezzare gli stereotipi sul collettivismo e l'ambientalismo e, indirettamente, di entrare a far parte di coloro che perseguono il bene della comunità. Punto interessante è che questa sorta di "opera di bene" non è frutto di una volontà specifica, ma è invece conseguenza implicita e involontaria dell'aver aderito alla *sharing economy*⁸³. In altre parole, il consumo collaborativo mostra ai consumatori che i loro bisogni e desideri materiali non devono necessariamente essere in conflitto con le responsabilità connesse all'essere un buon cittadino.

Ulteriore e ultimo effetto rilevante è quello prodotto dalla cosiddetta reciprocità indiretta, tipica dell'economia del dono, per cui le persone sono spinte ad aiutare e cooperare con terzi senza bisogno di un ritorno immediato ma nella convinzione che il favore gli sarà reso da qualcun altro quando ne avranno bisogno⁸⁴. Come si è visto nel capitolo primo, questa dinamica è resa possibile, su ampia scala, dalle nuove tecnologie e produce una sensazione di fiducia che va a rinsaldare condivisione, collaborazione e socialità.

2.2.2 La proprietà cambia

Se quella della *sharing economy* è l'era che predilige l'accesso ai beni invece della proprietà, allora il concetto stesso di proprietà deve cambiare e così sta avvenendo.

Per comprendere il mutamento in corso pare opportuno fare una breve sintesi delle diverse evoluzioni che il concetto di proprietà ha vissuto a partire dalla prima rivoluzione industriale, momento storico cui si può far risalire la nascita del diritto di proprietà.

⁸¹ Nel settore è molto nota la storia della "*low-car diet*"

⁸² Si veda par 2.4

⁸³ Rachel Botsman, *op. cit.*, p. 216

⁸⁴ Rachel Botsman, *op. cit.*, pp. 133-134

È fatto noto che parlare di proprietà significa inerpinarsi su un sentiero lungo e tortuoso. Si tratta infatti di un concetto antico quanto il genere umano, ma la cui storia è caratterizzata da delle svolte significative, poiché è solo con il fenomeno delle *enclosures* nell'Inghilterra del XVII-XIX secolo che si iniziò a parlare di proprietà come di un diritto avocabile ai singoli.

Il periodo della recinzione dei terreni, le cosiddette *enclosures*, avvenute in due ondate tra i secoli XVII-XIX, rappresenta il momento in cui ebbe luogo la transizione da un'economia di tipo feudale basata sulla sussistenza a un'economia di mercato basata sullo scambio, l'accumulo e l'uso della moneta. Il fatto che per la società di oggi la proprietà coincida con un possesso personale esclusivo, che può essere conservato oppure scambiato, non era cosa per nulla scontata per le popolazioni dell'Europa tardo-medievale, che percepivano la proprietà non come possesso ma come responsabilità amministrativa nei confronti di beni appartenenti all'onnicomprensivo mondo del creato⁸⁵. Quel mutamento nella gestione dei *commons*, di fatto eliminati, e conseguentemente nel panorama politico ed economico, ebbe profonde conseguenze sociali. Le recinzioni e la nuova economia di mercato che ne derivò, trasformarono l'essenza dei rapporti di proprietà, marcando il passaggio da un sistema di diritti condizionati a un sistema fondato sull'idea di possesso esclusivo. Oltre alla proprietà delle terre, cambiò anche l'idea di lavoro, che iniziò esso stesso a essere pensato come forma di proprietà esclusiva, governata non più da obblighi comuni e gerarchia sociale ma da rapporti contrattuali. Le implicazioni del fenomeno delle *enclosures* furono moltissime e complicatissime, perciò qui non si elencheranno tutte, tuttavia ce n'è un'ulteriore che merita di essere esposta poiché si ricollega ad alcuni aspetti dalla *sharing economy*. Nel sistema economico di tipo feudale mancava un ordinamento comune cui richiamare disposizioni di legge che fossero uguali per tutti, ciascun feudatario applicava la propria legge e l'idea stessa di unificazione amministrativa era un qualcosa che distava ancora secoli. Se si pensa che anche il sistema monetario si componeva di un'infinità di valute diverse, il quadro genere risultava abbastanza incerto da rendere il commercio un'attività rischiosa e instabile. La conseguenza era che le persone fossero riluttanti a comprare e vendere proprietà al di fuori dei gruppi sociali più prossimi. Non sarebbe mai stato possibile un mercato caratterizzato dall'anonimato negli scambi senza che parallelamente al

⁸⁵ Jeremy Rifkin, *op. cit.*, p. 44-47

mercato di sviluppasse un corpus giuridico volto alla tutela di quegli scambi. Tutto ciò rileva poiché l'economia della condivisione odierna, ovvero la *sharing economy*, sembra essere riuscita a riportare in auge la collaborazione e lo scambio tra pari, superando al contempo le criticità tipiche di quell'economia del dono e dello scambio di epoca pre-industriale.

Quanto detto sin qui potrebbe apparire poco attinente alla *sharing economy*, ma non è così. Spunto di riflessione per un ulteriore approfondimento del ragionamento può essere la seguente frase: “l'essenza del capitalismo è quella di portare ogni aspetto della vita umana nell'arena economica, per trasformarlo in merce da scambiare sul mercato come proprietà”⁸⁶. Come ormai dovrebbe essere chiaro, non sono pochi coloro che ritengono che l'economia della condivisione rappresenti un cambiamento di paradigma rispetto a quel paradigma capitalista in cui oggi si vive e dove, appunto, tutto è mercificato e inserito in un regime incentrato sullo scambio di proprietà. Per capire se la *sharing economy* possa essere quel cambiamento che molti vorrebbero, è necessario ripercorre il susseguirsi dei più recenti paradigmi economici e studiare il loro rapporto con l'istituto della proprietà. Semplificando, si potrebbe riassumerli come segue:

- sistema economico di tipo feudale: la dimensione è territoriale e lo scambio avviene tra cerchie più o meno ristrette di persone che hanno tra loro rapporti di vicinato. Si tratta spesso di un'economia di sussistenza, basata su rapporti di redistribuzione e reciprocità
- sistema economico capitalista: la dimensione degli scambi diventa globale grazie alla progressiva unificazione legislativa e amministrativa, alla costruzione di infrastrutture, all'affermarsi del diritto di proprietà come entità scambiabile sul mercato. Lo scambio diventa possibile tra sconosciuti il cui rapporto si basa sull'anonimato; l'elemento fiduciario perde di rilevanza
- sistema economico collaborativo: la dimensione rimane globale ma torna lo scambio basato su rapporti di fiducia, resi possibili dalla tecnologia moderna. Ci si appoggia dell'infrastruttura costruita per il capitalismo al fine di dare vita a un'economia da esso sempre più distante

⁸⁶ Jeremy Rifkin, *op. cit.*, p. 4

A leggere queste parole, sembrerebbe quasi che i sogni di Marx, Hengel e Habermas si stiano realizzando, ma in realtà, la dinamica non è affatto evidente e nel prossimo paragrafo si vedrà come il ruolo del mercato rimanga decisamente centrale.

Il discorso sulla proprietà non può tuttavia essere chiuso qui e merita ulteriori elaborazioni. Perciò si è voluta riportare, per la sua originalità, l'opinione di N. Schneider. Questo autore sostiene che nella *sharing economy*, ciò cui si sta assistendo non è la rinuncia alla proprietà quanto invece la ricerca di nuove forme della proprietà, “ci sono molte modalità di esprimere il possesso” – sostiene – “rinunciare alla proprietà in toto, tuttavia, significherebbe che coloro che possiedono gli strumenti di cui le persone si valgono per condividere, finirebbero per avere un controllo determinante su quelle persone. Coloro che desiderano un'economia in cui la condivisione sia genuina, stanno iniziando a riconoscere che devono accogliere l'idea di proprietà – e, nel farlo, devono contemporaneamente modificare il significato che il termine possedere ha”⁸⁷. Proprio questo punto è illuminante, perché già ora si sta assistendo al consolidarsi di società egemoni, che possiedono a tutti gli effetti gli asset oggetto dello scambio, rischiando di distorcere il funzionamento dei meccanismi collaborativi.

Si è voluto chiudere questo paragrafo dedicato alla proprietà con le seguenti parole, che sembrano offrire una buona sintesi del mutamento in corso, “abbiamo costruito una grande parte delle nostre libertà attorno al diritto di possedere e le nostre identità attorno a ciò che facciamo. Ma per i Millennials, questa potente relazione con il possesso si sta sfilacciando. Ci sono nuovi canali [per accedere a ciò di cui si ha bisogno] che stanno emergendo – e che non chiedono nulla di più che possedere un computer o anche solo un iPhone”⁸⁸.

2.2.3 Come cambia il ruolo del mercato?

Il ruolo del mercato, molto più di quello della proprietà, è fonte di grandi e controversi dibattiti. Mentre nell'opinione pubblica sembra esserci un folto numero di persone che ritengono che la *sharing economy* possa soppiantare il capitalismo e dunque l'economia di mercato, gli esperti del settore si muovono su posizioni molto più caute. In effetti,

⁸⁷ Nathan Schneider, “*Owning is the new sharing*”, 21 dicembre 2014
<<http://www.shareable.net/blog/owning-is-the-new-sharing>>

⁸⁸ Rachel Botsman, *op. cit.*, p. 97

teorizzare l'estinzione del mercato sembra cosa a dir poco pretenziosa, se non addirittura folle. Lo stesso K. Polanyi, che certo non era tra i più spinti sostenitori dell'economia di mercato, affermava che l'istituzione del mercato fosse sempre esistita, sin dai tempi della pietra. L'autore ungherese sosteneva anzi, una tesi piuttosto illuminante per gli scopi del presente lavoro, questa consisteva nell'affermare la possibilità di ridimensionare il ruolo del mercato. A suo avviso, i mercati erano sempre esistiti, ma l'unico caso nella storia in cui il mercato aveva preso il sopravvento sulle altre due forme di scambio – reciprocità e redistribuzione – corrispondeva al momento dell'affermarsi del capitalismo e dell'economia di mercato, di cui si è detto nel precedente paragrafo.

In realtà, più che di un ridotto ruolo del mercato, nel caso della *sharing economy* è forse più opportuno parlare di un suo macro-riassetto. Infatti, ciò cui oggi si sta assistendo, non è una diminuzione delle transazioni e degli scambi – per certi versi sembrano anzi proliferare - ma un loro diverso modo di prendere forma (chiaramente solo all'interno dell'economia collaborativa). I margini di profitto, oggi, derivano sempre più spesso da operazioni ai margini, ovvero dalle percentuali che le piattaforme prelevano su ciascuna transazione che rendono possibile. I meccanismi di mercato sono allora ancora pienamente operanti e l'incrocio tra domanda e offerta, regolato dai meccanismi di prezzo, sembra senza dubbio essere il meccanismo alle spalle di piattaforme come Uber e Airbnb. Una posizione di sfumatura parzialmente diversa, che aiuta a capire meglio cosa stia accadendo, è espressa da J. Rifkin quando sostiene che ciò che oggi si sta verificando è un cambiamento di quel tratto tipico del moderno sistema di mercato, che è lo scambio di proprietà tra compratori e venditori. A suo avviso ciò di cui oggi si parla sempre più è l'*accesso temporaneo*, negoziato tra un client e un server che operano in una relazione di rete ⁸⁹. Facendo il punto di quanto detto sin qui, parrebbe che un ridimensionamento del mercato sia per ora da escludere.

Se i meccanismi di prezzo sono ancora pienamente in vigore, il cambiamento del mercato è forse allora da ricercare nel sorgere di un numero sempre crescente di mercati locali, tendenzialmente avversi alla delocalizzazione produttiva e incentrati sulla promozione della filiera corta e dell'uso di risorse e fattori produttivi locali. Un quadro questo, che sembra per l'appunto vicino a quello dipinto da Polanyi quando parlava di un'economia in cui era

⁸⁹ Marta Mainieri, *op. cit.*, pp. 4-5

possibile la convivenza, su un piano di pari ordinazione, delle tre forme di scambio per eccellenza.

Infine, fenomeno preoccupante e per nulla estraneo ai meccanismi di un'economia di mercato è il progressivo affermarsi di piattaforme con ruoli egemonici che rischiano di azzerare la concorrenza⁹⁰. Per questo genere di situazione sarebbe probabilmente opportuno l'intervento dell'autorità *antitrust*, cosa che gli stessi operatori del settore stanno iniziando a invocare sempre più spesso. In quest'ottica tra l'altro, emerge uno dei punti critici della *sharing economy*; infatti proprio davanti al sorgere di queste situazioni di oligopolio da parte di alcune piattaforme, emerge la tensione tra chi considera la *sharing economy* un fenomeno locale e chi uno globale. Ovviamente non c'è una definizione che escluda uno dei due aspetti, ma è importante comprendere che l'economia collaborativa consta, in un certo senso, di due volti. Da un lato essa può essere considerata un fenomeno globale quando si guarda alle grandi piattaforme internazionali che coesistono in un regime di quasi-monopolio; dall'altro non bisogna dimenticare che essa assume una dimensione locale nel momento in cui si esprime per mezzo di servizi su scala ridotta come le *social streets*, i GAS (gruppi di acquisto solidali), i servizi di *social lending* e così via.

Tornando all'analisi del presunto riassetto del mercato, bisogna notare che nella *sharing economy* la concorrenza, elemento tipico dell'economia di mercato, è chiamata a coesistere con elementi nuovi e per certi versi più umani, che hanno l'effetto di alterare – talvolta ma non sempre – i più spinti meccanismi di mercato e di prezzo basati sul perseguimento di finalità individuali razionalmente stabilite. Sembrerebbe allora che oggi siano sempre meno i mercati a determinare le persone e sempre più le persone a determinare i mercati^{91,92}, tramite il passaggio da un'economia in cui il valore viene scambiato nel mercato a una in cui il valore è reso partecipabile nel Commons collaborativo.

2.3 La creazione di capitale sociale

⁹⁰ Sono note le politiche aggressive di Uber che, soprattutto negli Stati Uniti, mette spesso in atto comportamenti sleali, ad esempio sottraendo utenti ai *competitors*

⁹¹ evidentemente per ora il ragionamento va inteso come da applicarsi ai soli mercati della *sharing economy*, se questi meccanismi un domani riusciranno ad affermarsi anche su scala globale è troppo presto per dire

⁹² Jeremy Rifkin, *op. cit.*, p. 5

Se è vero che con l'affermarsi del paradigma capitalista e individualista c'è stato un declino del capitale sociale di molte società, oggi pare che il trend stia andando nella direzione opposta. Si sta assistendo a un rinnovato interesse per lo sviluppo del capitale sociale, sviluppo che peraltro sta prendendo forma secondo logiche nuove. Nei paragrafi precedenti si è visto come, nelle società arcaiche, reciprocità e redistribuzione fossero i valori su cui si fondava il funzionamento della comunità. In breve, in passato si condivideva e ci si aiutava allo scopo di garantirsi un egual trattamento a fronte di un bisogno. Oggi, grazie alla tecnologia, le dinamiche sono cambiate. Si condivide con la fiducia e talvolta la certezza che qualcuno, di ignoto e non conosciuto, farà lo stesso. Il funzionamento dei *social network* è un caso esemplare di questo meccanismo. Chi condivide un *link* su Facebook a titolo informativo e divulgativo, lo fa anche perché sa che qualcun altro condividerà altre informazioni di cui lui stesso potrà valersi. L'aspettativa che gli altri accorrano in aiuto rimane dunque, ma a un livello molto più implicito. È evidente che se una persona fosse la sola a condividere informazioni su Facebook, questa si rivelerebbe ben presto un'attività priva di attrattiva, poiché non ci sarebbe quel senso di comunità che invece contraddistingue Facebook, facendo sì che inconsciamente, quando si scorre la *home* del *social network* più famoso del mondo, ci si aspetti che qualcuno, postando le sue immagini e i suoi *link*, stia partecipando a rendere Facebook un luogo di informazione. In sintesi, la collaborazione ha cambiato volto perché non è più vincolata da regole di reciprocità diretta

⁹³.

Il punto sul capitale sociale è interessante, perché esso è in contemporanea causa ed effetto del fenomeno collaborativo. Se da un certo punto di vista l'esito della accresciuta condivisione è lo sviluppo di conoscenza collettiva e capitale sociale, al contempo, ciò che rende attraente la condivisione è proprio il fascino esercitato da questi due elementi. Capitale sociale e conoscenza collettiva sono elementi capaci di attrattiva perché tipici delle comunità, e in un momento in cui le persone manifestano sempre più l'esigenza e il desiderio di avere una comunità di appartenenza essi sono un fattore importante. R. Botsman, ad esempio, afferma che lo sviluppo di conoscenza collettiva sia esattamente ciò

⁹³ Marta Mainieri, *op. cit.*, p. 54

che rende i sistemi prodotto-servizio⁹⁴, maggiormente preferibili rispetto al possesso individuale⁹⁵.

Inoltre bisogna specificare che, benché il capitale sociale esca sempre rinforzato dalle attività di condivisione, ciò accade in maniera significativamente più consistente quando hanno luogo forme di collaborazione che prevedono lo scambio di asset immateriali come tempo e competenze.

A proposito del capitale sociale e delle comunità, J. Rifkin sostiene che “in un mondo in cui un numero crescente di cose diventa potenzialmente gratuito, il capitale sociale è destinato a svolgere un ruolo molto più rilevante e la vita economica andrà progressivamente trasferendosi nel Commons collaborativo⁹⁶”.

Il Commons collaborativo, altresì definibile comunità collaborativa, merita un approfondimento perché, come si diceva, il senso di comunità e di appartenza è un elemento importante nello stimolare l’adesione all’economia collaborativa. L’attività di *community building*, ovvero creazione di comunità, rientra tra le conseguenze implicite della *sharing economy*⁹⁷. Costruire comunità, soprattutto in, non era il motivo primario della nascita delle piattaforme di condivisione; tuttavia, proprio il fatto di creare comunità rientra tra le spiegazioni della fioritura di queste. Le comunità stanno oggi diventando sempre più rilevanti e non c’è operatore sociale (stato, imprese e popolazione) che non sia investito dalla necessità di creare comunità al suo interno; tutto ciò poiché sta emergendo con evidenza sempre maggiore, come si vedrà nel prossimo capitolo, che le comunità sono il luogo dove si riescono a perseguire gli obiettivi in modo più efficiente.

2.4 Comunità e individuo – lo scontro tra collettivismo e individualismo

R. Botsman sostiene che gli esseri umani abbiano due bisogni fondamentali: libertà individuale e sicurezza collettiva⁹⁸, motivo per cui essi tenderanno naturalmente ad aggregarsi in comunità. La funzione di queste comunità è quella di organizzare la vita sociale mediante una ripartizione dei compiti che abbia come scopo ultimo il tenere in vita

⁹⁴ Si veda il cap I, par. 1.3

⁹⁵ Rachel Botsman, *op. cit.*, pp. 103-104

⁹⁶ Jeremy Rifkin, *op. cit.*, p. 34

⁹⁷ Rachel Botsman *op. cit.*, p. 130

⁹⁸ *Ibid*, p. 68

la comunità stessa. Affinché ciascun micro-cosmo comunitario possa funzionare, è necessario che si facciano degli sforzi collaborativi. La storia narra che durante tutto il suo corso è possibile rintracciare sforzi collaborativi all'interno delle società e, secondo alcuni, la spiegazione di ciò è da rinvenire direttamente nella psiche umana. Lo psicologo americano M. Tomasello, ad esempio, sostiene che i comportamenti empatici e collaborativi siano innati e che il loro eventuale sopirsi sia dovuto all'adesione a norme sociali che possono potenzialmente spingere in direzione opposta⁹⁹, come sarebbe del resto avvenuto nella cultura occidentale contemporanea. È infatti solo in tempi recenti che la società si è convertita a uno stile di vita più individualista e incentrato sul sé, ove il possesso esclusivo è divenuto lo standard.

Tuttavia, pare che negli ultimi anni, gli esseri umani stiano nuovamente imparando a creare valore mediante la condivisione di beni e risorse¹⁰⁰, utilizzando una modalità che bilanci il perseguimento dell'interesse personale con il benessere della comunità allargata. Le persone oggi possono collaborare senza perdere la loro autonomia e la loro identità personale, in altri termini beneficiano di quell'individualismo collaborativo cui si è fatto cenno nel primo capitolo¹⁰¹.

Lo scontro ideale tra comunità e individuo è quindi di interesse, perché in un certo senso la *sharing economy* sembra conciliare caratteristiche proprie di ciascuno di questi due concetti, spesso in contrasto tra loro. Come si è detto, proprio la fusione delle caratteristiche provenienti dall'uno e dall'altro modello rappresentano ciò che N.Gorenflo ha definito "individualismo collaborativo". Nella *sharing economy*, infatti, s'innescano pratiche che appagano l'individuo e parallelamente – spesso in modo implicito e indiretto - promuovono il benessere della comunità. Senza addentarsi eccessivamente nei contrasti tra individualismo e socialismo, o individualismo e comunitarismo o collettivismo, qui interessa illustrare come caratteristiche proprie sia dell'uno che dall'altro modello, siano presenti e coesistano pacificamente nell'economia della condivisione.

Un primo punto da prendere in considerazione è l'idea stessa di comunità. La comunità dell'universo collaborativo è intesa in modo molto diverso da come potrebbe intenderla un

⁹⁹ Tomasello sostiene che siano le preoccupazioni dovute al giudizio altrui a incoraggiare o scoraggiare i comportamenti collaborativi - Michael Tomasello, *Why we cooperate*, (MIT press, 2009)

¹⁰⁰ a partire da quella immateriale di Internet, che oggi sta consentendo la condivisione di beni materiali

¹⁰¹ Rachel Botsman, *op. cit.*, pp. 69-70

sostenitore del collettivismo che, ad esempio, abbia in mente il modello delle città stato greche. Le comunità della *sharing economy* sono flessibili, non presentano pesanti vincoli di accesso o di uscita e sono tenute assieme dal fatto che chi ne fa parte ha aderito sulla base di un interesse condiviso. Queste comunità sono molteplici e gli individui sono liberi di aderire a quante ne desiderino¹⁰²; cosa che tra l'altro presumibilmente faranno, poiché non si tratta di realtà onnicomprensive che regolano ogni aspetto della vita, ma piuttosto di insiemi di persone liberamente associate con lo scopo di migliorare la gestione di alcuni ambiti della propria vita.

L'elemento di novità che queste comunità presentano è il fatto che, facendo leva sul senso di appartenenza degli utenti, consentono alle persone di eliminare gli stigma sociali legati alla condivisione, di creare nuovi legami e di collaborare. In un mondo ancora basato sull'esclusione e sui valori dell'individualismo, questi comportamenti non sarebbero certo scontati al di fuori dei circuiti collaborativi¹⁰³.

Il successo delle comunità della *sharing economy* sta quindi nel fatto di essere ecosistemi *bottom-up*¹⁰⁴, che gestiscono la loro esistenza in modo autonomo e si autoregolano grazie ai meccanismi di *feedback*.

Ciò che consente a queste realtà di fiorire è, come si già di è detto, il fatto che non sussistano pesanti vincoli e che la libertà sia massima, cosa assolutamente impensabile per una comunità di stampo collettivista; si tratta, in breve, di un'appartenenza fluida e aperta. Parte del loro successo è inoltre dovuto al fatto che consentono alle relazioni costruite sui *social network* di traspirarsi nel mondo offline; in altri termini, attraverso le esperienze digitali, le persone stanno apprendendo che nel trasmettere valore alla comunità, consentono al nostro stesso valore sociale di crescere¹⁰⁵.

Queste comunità sono espressione di un "tessuto connettivo di relazioni"¹⁰⁶, ricco di fascino per degli individui che non temono più l'adesione alle comunità, perché le comunità non portano più addosso gli stigma legati al collettivismo.

¹⁰² Marta Mainieri, *op. cit.*, p. 20

¹⁰³ Rachel Botsman, *op. cit.*, p. 176

¹⁰⁴ *Ibid*, pp. 139-140

¹⁰⁵ *Ibid*, p. 90

¹⁰⁶ Marta Mainieri, *op. cit.*, p. 20

2.5 Sta cambiando il paradigma d'interazione tra economia e società? La questione è economica o sociologica?

Nel corso di tutto il capitolo si è visto l'alternarsi di fattori tanto sociali quanto economici nello spiegare l'affermazione e il funzionamento della *sharing economy*. Ci sarebbe ora da capire quale dei due aspetti sia preponderante e se uno dei due, o entrambe, possano aiutare a comprendere se quel cambiamento di paradigma a lungo chiamato in causa stia avendo luogo oppure no.

Innanzitutto si farà chiarezza circa la natura del fenomeno. A tal proposito è d'ispirazione la posizione di Polanyi, il quale scriveva più di sessant'anni fa parole oggi attualissime: “se una conclusione emerge più chiaramente di altre dagli studi recenti sulle società primitive è l'immutabilità dell'uomo come essere sociale. Le sue caratteristiche naturali riappaiono con notevole costanza in società di ogni tempo e luogo e le condizioni di base necessarie alla sopravvivenza della società umana appaiono immutabilmente le stesse [...] L'economia dell'uomo, di regola, è immersa nei suoi rapporti sociali. L'uomo non agisce in modo da salvaguardare il suo interesse individuale nel possesso di beni materiali, agisce in modo da salvaguardare la sua posizione sociale, le sue pretese sociali, i suoi vantaggi sociali. Egli valuta i beni materiali soltanto nella misura in cui essi servono a questo fine”¹⁰⁷. Le parole di Polanyi paiono abbastanza esplicative e sono ritenute più che idonee per spiegare la posizione che qui si sostiene. L'economia è immersa nei rapporti sociali, non ci sarebbe economia se prima non ci fossero relazioni sociali e se questo oggi non è così evidente è anche perché la definizione di ciò che è economia, è stata ampiamente travisata nell'immaginario comune. Le definizioni di economia sono infatti due: una di tipo formale che si riferisce alla moderna economia di mercato¹⁰⁸, e una, che è quella che qui rileva, di tipo sostanziale. Questa seconda definizione recita: l'economia è l'insieme delle attività orientate alla produzione, alla distribuzione e al consumo di beni e servizi per la sussistenza dell'uomo, sussistenza che è storicamente e socialmente determinata. Così la *sharing economy* viene qui identificata come un fenomeno sociale,

¹⁰⁷ Karl Polanyi, *op. cit.*, pp. 60-61

¹⁰⁸ Definizione formale: l'insieme di attività e organizzazioni che producono beni e servizi distribuiti attraverso scambi di mercato (vendite e acquisti per mezzo di denaro)

dovuto a un cambiamento di tipo valoriale, con conseguenze significative sull'organizzazione economica della società.

Sembra muoversi su linee simili J.Rifkin quando sostiene che “il Commons sociale è il luogo in cui si produce quello spirito collaborativo che permette a una società di comporsi in un'entità culturale coerente. I mercati e i governi non sono che un'estensione dell'identità sociale di un popolo. Senza un continuo rifornimento di capitale sociale, non ci sarebbe abbastanza fiducia per consentire ai mercati e ai governi di funzionare”¹⁰⁹.

Se dunque un cambiamento di paradigma ci sarà questo sarà da attribuire a fattori più sociali che non economici, ma è in ogni caso troppo presto per poterlo affermare.

¹⁰⁹ Jeremy Rifkin, *op. cit.*, p. 28

CAPITOLO III

“The sharing economy is an exciting new area of the economy. Digital innovation is creating entirely new ways to do business. These new services are unlocking a new generation of microentrepreneurs [...] The UK is embracing new, disruptive business models and challenger businesses that increase competition and offer new products and experiences for consumers. Where other countries and cities are closing down consumer choice, and limiting people’s freedom to make better use of their possessions, we are embracing it”. Matthew Hancock, UK Minister of State for business, enterprise and energy.

Le parole del Ministro britannico paiono un buon punto di partenza per l’analisi del rapporto tra *sharing economy* e pubblica amministrazione. Hancock si riferisce al fenomeno nei termini di un mutamento radicale che sta dando vita a una nuova classe sociale, i *microentrepreneurs*, sta rivoluzionando i modelli di business e soprattutto sta creando nuove opportunità per il paese. Se sia effettivamente così e se la *sharing economy* racchiuda realmente in sé tutto questo potenziale, è ciò che quest’ultimo capitolo cerca di chiarire. Per poter rispondere a questi interrogativi, bisogna in primo luogo chiedersi per quale motivo la *sharing economy* appaia così rilevante agli occhi di un membro del governo e poi per quale ragione stati, governi e amministrazioni dovrebbero (pre)occuparsene.

Rispondere a queste prime domande è cosa facile: se, come si è sostenuto sin qui, la *sharing economy* investe economia e società, allora essa è una questione che rileva anche per i governi.

A questo punto sembrerebbe lecito domandarsi in che termini gli apparati statali siano toccati dal fenomeno. Giunti a questa fase, le risposte si complicano e il discorso si fa più intricato. Nei paragrafi che seguono si tenterà di mettere in luce i diversi aspetti che riguardano l’interazione tra *sharing economy* e pubblica amministrazione. Dapprima si spiegherà in modo più approfondito perché la *sharing economy* impatta sulle pubbliche amministrazioni, poi si proporrà un nuovo modello di pubblica amministrazione che sappia convivere e crescere con la *sharing economy*. A seguire, s’illustreranno i benefici che le pubbliche amministrazioni traggono dalla *sharing economy* e perché il loro ruolo sia

importante. Si procederà con un'analisi del problema di vuoto normativo che caratterizza il fenomeno e si proporranno delle soluzioni. Si analizzerà la questione dal punto di vista prettamente urbano e nella parte conclusiva si proporrà una sintesi dello scenario in Italia.

3.1 *Sharing economy* e Pubblica Amministrazione?

Il rapporto tra economia collaborativa e pubblica amministrazione è tutt'altro che evidente, ma soprattutto rappresenta una vasta area di incertezza, poiché è pressoché assente qualunque tipo di linea guida.

Parlare di *sharing economy* significa parlare di disintermediazione, di un fenomeno la cui peculiarità è quella di bypassare il *middleman*, di aggirare per sua stessa natura i passaggi istituzionali, e dunque di muoversi quasi sempre in aree grigie e non soggette a regolamentazione; tutto ciò non per volontà criminale ma a causa di un crescente vuoto normativo. Se però mancano le regole, come si garantiscono sicurezza, tutela della privacy, equa tassazione, standard sanitari e così via? Questi sono solo alcuni dei maggiori problemi che gli enti locali e i governi stanno vivendo, in un'epoca in cui la rapidità dell'innovazione sembra superare la capacità degli enti regolatori di porsi in modo efficace in materia normativa¹¹⁰.

La questione tuttavia non riguarda solo l'aspetto legislativo-regolativo, il problema è infatti anche politico. Il crescente fenomeno collaborativo è risposta non solo ai tagli che l'attuale crisi economica, come ogni crisi economica, ha imposto alla società; esso è frutto anche di una sentita sfiducia nelle istituzioni. Ciò cui si sta assistendo non è una forma ridotta di partecipazione, ma una forma di partecipazione nuova e diversa. I cittadini non hanno smesso di esprimersi, hanno cambiato il modo di farlo; hanno cessato di avere come riferimento gli amministratori e hanno iniziato ad auto-organizzarsi. Gli elementi in gioco sono dunque: cittadini più coesi ma al contempo più lontani dalle istituzioni e risposte migliori alle problematiche sociali ma fruibili solo da coloro che fanno parte dei circuiti innovativi. Insomma, come dice Michele d'Alena "cittadini che non si fidano del governo

¹¹⁰ Financial Times, *Sharing economy European Summit*, 17 marzo 2015

ma che sono parte della *governance*¹¹¹. Così la *sharing economy*, se non accolta e inglobata come fenomeno positivo, porta con sé il rischio di isolare ulteriormente i governi rispetto ai loro governati. Risorse che potrebbero essere a disposizione della collettività intera, rischiano invece di rimanere isolate e circoscritte alle realtà collaborative in cui sono nate. Quali risposte dare a un quadro generale così strutturato? È pensabile una pubblica amministrazione che governi *assieme* ai suoi cittadini? Sì, lo è e lo dimostrano un numero crescente di realtà, da Milano a Seoul, passando per Amsterdam e poi ancora Mantova, Bologna e numero crescente di comuni in Toscana ma non solo. In che modo dunque? Le risposte non mancano e si articolano su più punti come si vedrà nelle pagine che seguono. Quelle appena descritte possono essere classificate come problematiche di breve periodo, che già si stanno manifestando e di cui si ha ormai una discreta conoscenza. Tuttavia, se si sposta lo sguardo su orizzonti temporali più ampi, il numero delle criticità cresce. Ciò significa che ci sono degli effetti della *sharing economy* che operano nel lungo periodo. Se effettivamente avesse luogo quel riassetto socio-economico discusso nel secondo capitolo, si verificherebbero tutta una serie di cambiamenti in materia occupazionale e di produzione, che presumibilmente richiederebbero un forte intervento amministrativo, o, volendo immaginare scenari apocalittici, potrebbero addirittura segnare la fine dello stato-nazione per come conosciuto sino a oggi¹¹². In altri termini, se con il crescere della condivisione si dovesse registrare quella contrazione nei consumi di cui si è discusso in precedenza, con esiti incerti per i mercati produttivi e del lavoro, gli stati e i governi si troverebbero chiamati a prendere delle misure. Considerato tuttavia che scenari di questo tipo sono ancora molto lontani dal verificarsi, per ora basterà prendere in considerazione i due aspetti su cui la pubblica amministrazione è chiamata in causa nell'immediato:

- regolamentazione;
- incentivazione del fenomeno

Per quanto riguarda le problematiche di lungo periodo si è voluto fare un breve cenno, ma una trattazione più approfondita della questione richiederebbe competenze e studi che non si addicono al presente testo.

¹¹¹ Michele d'Alena, *Pubblica Amministrazione piattaforma di relazioni*, presentazione tenuta nel corso della *Sharing School* di Matera nel gennaio 2015

¹¹² Benjamin Barber, *If mayors ruled the world*, (Yale University Press, 2013)

3.2 Perché per la Pubblica Amministrazione la *sharing economy* conviene

Come in molti casi della conoscenza umana, anche per quanto riguarda il rapporto tra *sharing economy* e pubblica amministrazione, le posizioni che si possono assumere sono sostanzialmente due. Si può ritenere che si tratti di un rapporto orizzontale, in cui entrambe i membri trarrebbero beneficio da relazioni di scambio, e che pertanto va incentivato. Oppure, si può pensare che si tratti di un rapporto gerarchico da cui la pubblica amministrazione, alla quale spetta la decisione ultima su ogni sviluppo, non trarrebbe alcun beneficio e dovrebbe dunque porre fine a un fenomeno che si sta rivelando più problematico che benefico.

Qui si sostiene la prima delle due tesi: la *sharing economy* è un fenomeno da incentivare e si ritiene che le pubbliche amministrazioni e il governo debbano offrire la cornice normativa, tecnica ed economica entro cui le *sharing economies* possano operare, al fine di generare esternalità positive per la comunità tutta.

Perché dunque per gli stati l'economia collaborativa "conviene"? Perché ha in sé un potenziale insospettato:

- mobilita e libera risorse altrimenti sconosciute, sottoutilizzate o addirittura inutilizzate;
- valorizza i beni comuni e mette a disposizione risorse pubbliche, tanto materiali quanto immateriali, altrimenti non utilizzate o sotto-utilizzate;
- crea economie di scala;
- genera nuovo capitale sociale e fa fruttare al meglio quello già presente nella comunità di riferimento;
- è leva di *spending review* (risposta ai tagli di budget);
- costituisce una fonte dinamica di risposte sempre nuove per le problematiche sociali;
- consente di offrire maggiori e migliori servizi a costi minori;
- permette di migliorare la qualità nella vita dei cittadini;
- facilita la riduzione dell'impatto ambientale a livello locale;
- consente un riavvicinamento tra governo e governati;
- crea comunità a livello locale;

Il ritorno per una pubblica amministrazione che investa nello sviluppo e nella crescita di

sistemi collaborativi sul proprio territorio è quindi economico, sociale, ambientale ma anche d'immagine. Il beneficio finale è vissuto tanto dai quadri amministrativi, che ne guadagnano in termini di efficienza, quanto dal tessuto sociale nel suo complesso.

Le *sharing economies*, grazie al capitale umano che sono capaci di generare e mobilitare, fanno leva sul concetto di cittadinanza attiva e partecipativa. Pertanto, municipalità e comuni più collaborativi rappresenterebbero per le amministrazioni un serbatoio cui attingere, mentre per i cittadini delle realtà ove vedere legittimate e non meramente riconosciute le proprie iniziative¹¹³.

3.3 La nuova amministrazione che sappia convivere e crescere con la *sharing economy*

Appurato che incentivare l'economia collaborativa sia meglio che soffocarla, rimane da capire quale forma questi incentivi debbano assumere e quale sia il volto della pubblica amministrazione capace di promuoverli.

Nelle parole di M.d'Alena, esperto di *open government* e innovazione sociale, serve “una pubblica amministrazione meno motore e più piattaforma”¹¹⁴. C.Iaione invece, direttore del laboratorio italiano per la *governance* dei beni comuni, parla di una pubblica amministrazione che non si ponga come gestore ma piuttosto come abilitatore, capace di favorire l'iniziativa e la collaborazione tra i privati e gli operatori pubblici e sociali¹¹⁵. Ciò che bisogna capire è che l'innovazione avviene fuori dalle mura istituzionali. L'obiettivo di un amministratore lungimirante deve essere quello di individuare quell'innovazione, incentivarla, farla fiorire e infine inglobarla nelle reti dell'amministrazione.

È interessante osservare come i meccanismi collaborativi e gli esiti che producono, rappresentino una possibile risposta a quei problemi che nel corso dell'ultimo secolo e mezzo, autori del calibro di Max Weber e R.K.Merton, avevano additato come il male delle amministrazioni e delle burocrazie. In realtà M.Weber¹¹⁶ non parlò mai dei mali della burocrazia perché in essa rinveniva il tratto della modernità e un potenziale straordinario in

¹¹³ Michele d'Alena, *Pubblica Amministrazione piattaforma di relazioni*, presentazione tenuta nel corso della *Sharing School* di Matera nel gennaio 2015

¹¹⁴ *Ibid.*

¹¹⁵ Federica Meta, *Collaborazione è leva di spending review*, 3 marzo 2015 <http://www.corrierecomunicazioni.it/pa-digitale/32921_iaione-luiss-collaborazione-e-leva-di-spending-review.htm>

¹¹⁶ Max Weber, *op. cit.*, cap. XI, pp. 956 e ss.

termini di efficienza produttiva. La modernità era per il sociologo tedesco quell'epoca contraddistinta da un processo di razionalizzazione della società. In ragione di questa razionalizzazione, sosteneva M.Weber, si erano progressivamente abbandonate le precedenti strutture sociali fondate su rapporti personali di reciprocità, per convergere verso sistemi fondati sull'applicazione di pratiche impersonali dettate da esigenze di efficienza ed economicità. Il tipo ideale di burocrazia weberiana si contraddistingue per alcune specifiche caratteristiche: netta divisione del lavoro, uso di personale specializzato e qualificato, ordine gerarchico all'interno dell'apparato organizzativo-amministrativo, autorità circoscritta ai singoli ambiti di competenza, regole di funzionamento scritte, operato impersonale e imparziale dei funzionari, continuità e stabilità dell'organizzazione a prescindere dagli individui che ne dettano il funzionamento. Nel proporre un modello che rispecchiasse queste caratteristiche, M.Weber tentava di individuare quel tipo di organizzazione capace di controllare e gestire un gran numero di persone e attività; considerava la burocrazia come una macchina di precisione dalle capacità eccezionali. L'autore tedesco non era ignaro del fatto che la maggior efficienza risultante da una siffatta strutturazione dell'amministrazione, veniva al costo di problematiche quali depersonalizzazione dei rapporti e assenza di flessibilità, tuttavia ne sosteneva la validità. Chi invece seppe individuare le falle del modello weberiano, più del suo stesso autore, furono R.K.Merton¹¹⁷ e M.Crozier. Il sociologo americano, già a partire dagli anni '30-'40 del '900, focalizzò la sua critica nei confronti del modello burocratico valendosi di concetti quali "incapacità addestrata", "ritualismo burocratico", "spirito di casta". L'abilità di R.K.Merton fu quella di mettere luce sul divario esistente tra la presunta razionalità delle procedure burocratiche e gli esiti inattesi che queste producono. La spiegazione di un tale quadro, secondo R.K.Merton, è da attribuirsi al fatto che la razionalità individuale può essere influenzata da una serie di eventi che portano a risultati sub-ottimali. Ciò che qui rileva e che R.K.Merton illustrò con notevole lucidità, è che spesso le burocrazie si rivelano scarsamente duttili e incapaci di cogliere le istanze sociali poiché fanno affidamento sull'applicazione di procedure standard, sul rispetto di regolamenti rigidi e sulla guida da parte di funzionari maggiormente interessati a proteggere la propria posizione che a promuovere il benessere collettivo. Se M.Weber aveva intuito che la forza delle burocrazie

¹¹⁷ Robert K. Merton, *Social Theory and Social Structure*, (Free Press,1968), cap. VIII, pp. 249 e ss.

è quella di far sì che i funzionari non si identifichino con gli scopi che perseguono all'interno delle stesse, egli aveva sottovalutato quali potessero essere gli esiti della mancata identificazione. Furono prima R.K.Merton e poi M.Crozier a comprendere che da quella mancata identificazione sarebbe derivata una trasformazione delle regole da mezzo in fine e dunque un generale dis-funzionalismo delle burocrazie. M.Crozier, dal canto suo, si affermò come teorico di rilievo nello studio dei modelli organizzativi e come critico di spicco del modello weberiano¹¹⁸. Muovendosi su linee vicine a quelle calcate da R.K.Merton, M.Crozier critica aspramente le burocrazie, valendosi della cosiddetta analisi strategica dei comportamenti burocratici. Ciò che fa è analizzare le strategie che gli attori, sia collettivi che individuali, mettono in campo al fine di perseguire i propri obiettivi nel rispetto delle regole formali dell'organizzazione stessa. Il punto, per M.Crozier, è proprio che tra le griglie rigide dell'organizzazione possono talvolta crearsi delle nicchie di libertà ed è lì che si annida il potere, inteso come capacità di influenzare gli altri e soprattutto di agire al di fuori delle regole stesse. Da questo insieme di elementi M.Crozier fa discendere quell'immagine, oggi sempre più diffusa tra i cittadini, di una pubblica amministrazione inefficiente, lenta, pesante e incapace di innovazione. Nel suo immaginario, le burocrazie statali appaiono come delle specie di pachidermi sociali, disinteressati al miglioramento e al cambiamento, e il cui unico modo di reagire davanti ai fermenti sociali è tramite un'infinita proliferazione legislativa con funzione accentratrice. Un'immagine del genere non è poi molto distante dalla percezione che la maggior parte della popolazione ha oggi nei confronti degli apparati amministrativi. Proprio in un momento storico e davanti a un fenomeno, quello della *sharing economy*, per cui servirebbero deleghe di responsabilità e strumenti di azione diffusi tra tutti gli operatori sociali, il rischio invece è quello di un pericoloso accentramento amministrativo. Non a caso, M.Crozier identifica come conflittuale il rapporto tra società e pubblica amministrazione; e ciò a causa del contrasto tra il costante fermento della prima e il perenne immobilismo della seconda. Le due hanno tuttavia necessità di interfacciarsi e dalle tensioni del loro rapporto derivano quei momenti di crisi che il sociologo francese identifica come l'unico strumento di sviluppo e adattamento del sistema alla complessità del sociale. Che oggi in Italia si stia attraversando una fase di crisi nel rapporto tra pubblica amministrazione e cittadini è cosa abbastanza

¹¹⁸ M. M.Crozier, *Le phénomène bureaucratique*, (1963)

nota e in tal senso le pratiche collaborative della *sharing economy* possono essere viste come elemento in parte risolutivo di questa crisi.

Quindi, dopo la descrizione delle posizioni teoriche dei tre autori - Weber, Merton e Crozier - non dovrebbe risultare difficile la comprensione del perché un modello che riceveva le sue prime critiche già cinquant'anni fa, appaia ormai del tutto inadatto per far fronte alle istanze di un mondo in cui i governi centrali stanno progressivamente perdendo la loro rilevanza e sono controbilanciati in questo processo da un rispettivo aumento delle competenze affidate agli enti locali.

Se, come si è illustrato, le istituzioni e gli apparati statali tendono a essere poco e per nulla resilienti, la società lo è invece molto di più. Nelle società si sprigionano sempre nuove idee, visioni e risposte a esigenze anch'esse sempre mutevoli; se tutto questo potenziale e questo capitale intellettuale fossero a disposizione dei governi locali, il vantaggio che la comunità tutta ne trarrebbe sarebbe inestimabile. Resilienza significa duttilità e quindi un flusso, un processo costantemente in divenire, in cui il risultato non è un prodotto ma un processo che continua a modificarsi e a evolvere assieme alla comunità che lo genera.

Bisogna dunque costruire o, laddove già esistano, supportare i movimenti che spingono al cambiamento collaborativo. Bisogna dargli voce e legittimarli a livello istituzionale facendoli divenire parte attiva di un processo innovativo che possa migliorare gli standard qualitativi per la comunità intera. Nel favorire il sorgere e il fiorire di questi movimenti le pubbliche amministrazioni devono tenere a mente un quadro di medio periodo e operare in modo diretto e orizzontale, raccontando e rendicontando quanto emerge dagli incontri. Importante è che non si utilizzino esclusivamente strumenti online e che si tenti di coinvolgere quanti più strati della popolazione possibili, questa la ricetta offerta da Michele d'Alena in un modello riassumibile nell'espressione peer-to-PA.

Simile è la proposta di C. Iaione che sostiene che la pubblica amministrazione debba "prendere parte al gioco" al fine di accelerare la diffusione dell'impatto positivo sulla comunità che la *sharing economy* produce. Debbie Woskow, esperta ed imprenditrice del settore, si esprime su linee per certi aspetti simili ma propone soluzioni più approfondite ed elaborate in uno studio di cui al prossimo paragrafo. Altra voce che si esprime in materia è

quella di Chiara Buongiovanni¹¹⁹, *innovator* per la pubblica amministrazione, che afferma che le piattaforme di condivisione e collaborazione “attivano flussi di valore, in termini di generazione, estrazione e scambio, dando potere alla comunità in contrapposizione alle istituzioni centralizzate” e con queste parole si ricollega a quel filone di pensiero che ritiene che i governi centrali dovrebbero lasciare maggior spazio e potere agli enti locali nella gestione della *governance*.

Punto di vista interessante, per le proposte concrete che avanza, è quello che Davide Agazzi ha presentato¹²⁰ alla *Sharing School* tenutasi a Matera nel gennaio 2015. Agazzi, coordinatore delle attività di RENA¹²¹, propone una serie semplice quanto chiara di politiche da attuare nelle città, che vanno dalla condivisione di spazi pubblici, trasporti, abitazioni e oggetti, a quella di asset meno concreti come esperienza e informazioni e tutto questo grazie a revisioni della legislazione e alla creazione di interfacce ed eventi a livello di quartiere.

Da un’analisi delle posizioni riportate, emerge dunque un dato ricorrente e sintetizzabile nell’osservazione che enti locali e pubbliche amministrazioni possono (e devono) assumere due profili, ciascuno dei quali caratterizzato da diversi ruoli. Si può parlare di un profilo attivo e di uno passivo-ricettivo. Quando un’amministrazione assumerà il profilo attivo, si porrà in maniera propositiva, attuerà regolamenti e volgerà il suo operato all’agevolazione dell’affermarsi del fenomeno. Quando invece assumerà il profilo passivo-ricettivo non solo si porrà in ascolto delle istanze sociali, ma in una certa misura lascerà anche che la nuova mentalità collaborativa plasmi e trasformi le sue stesse strutture.

3.3.1 Quali pratiche adottare – un caso concreto

Ormai dovrebbe essere chiaro che in materia di *sharing economy*, le teorie e le opinioni non mancano quasi mai, mentre è molto più difficile trovare proposte concrete. Si sottrae a questa prassi lo studio elaborato da D. Woskow per conto del governo inglese, nel novembre 2014. È presumibile che sia stato proprio il fine governativo a far sì che in

¹¹⁹ Chiara Buongiovanni, *PA Digitale, “sharing” il nuovo mantra*, Marzo 2015 <http://www.corrierecomunicazioni.it/pa-digitale/32816_pa-digitale-sharing-il-nuovo-mantra.htm>

¹²⁰ Agazzi, Davide, *Sharing Cities Toolkit by Shareable*, Gennaio 2015, <http://www.slideshare.net/CasaNetural/davide-agazzi-sharing>

¹²¹ RENA è un’associazione che si interessa di promuovere politiche innovative incentrate sul rapporto tra pubblico e privato

*Unlocking the sharing economy. An independent review*¹²² le proposte siano concrete e abbiano come riferimento categorie sociali e istituzioni realmente esistenti. Il report ha lo scopo di proporre delle linee guida che aiutino il governo a relazionarsi con il fenomeno collaborativo e le innovazioni da esso introdotte¹²³.

D.Woskow si focalizza su una serie di aspetti rilevanti per gli enti governativi e propone alcune *reccommendations* riguardo le buone pratiche che questi dovrebbero implementare allo scopo di incentivare e inquadrare lo sviluppo dei fenomeni collaborativi. L'autrice differenzia tra alcune raccomandazioni di ordine generale e altre mirate a dei settori specifici. Tra le aree di interesse generale, individua un ruolo di interesse governativo nei seguenti ambiti:

- la promozione dell'innovazione: a tal proposito suggerisce la costruzione di un laboratorio nazionale per la ricerca e l'incubazione di progetti del settore collaborativo;
- il supporto nella costruzione di fiducia nei confronti della *sharing economy*: mediante la creazione di sistemi di verifica dell'identità digitale, che comprendano la digitalizzazione delle fedine penali e la possibilità per le piattaforme di accedere a questi dati sensibili. Inoltre, l'intervento governativo sarebbe opportuno anche in materia di creazione di linee guida per l'istituzione di un modello di *feedback* unico, adottabile contemporaneamente da tutte le piattaforme;
- l'inserimento dei servizi di *sharing* tra i servizi cui il governo si appoggia;
- la fornitura di supporto agli operatori della *sharing economy* in materia di contratti nazionali e assicurazioni generali;
- l'inclusione digitale delle categorie escluse, specie la fascia degli anziani, che potrebbero trarre grande beneficio dalla partecipazione alla *sharing economy*;
- la creazione di un sistema rapido e semplice per il pagamento delle tasse, con la creazione di un calcolatore *online* che consenta agli operatori di avere visibilità su quanto prendere parte alla *sharing economy* gli costerà in termini di tasse;
- la messa a disposizione di alcuni asset governativi come ad esempio edifici e strumenti

¹²² Debbie Woskow, *Unlocking the Sharing Economy*, Novembre 2014
<https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/378291/bis-14-1227-unlocking-the-sharing-economy-an-independent-review.pdf>

¹²³ Per ovvi motivi lo studio è incentrato sulla realtà inglese e i suoi apparati amministrativi, ciò non toglie tuttavia che possa rilevare anche per gli amministratori di altri paesi

- inutilizzati;
- il supporto nella creazione di una rappresentanza istituzionale per il settore della *sharing economy* che abbia le funzioni di: rappresentare il settore davanti al governo; fare lobbying nelle aree di interesse sia delle imprese che dei consumatori; aiutare ad attrarre investimenti nel settore; fare uso del potere contrattuale collettivo ad esempio nel caso della contrattazione con le assicurazioni di cui sopra; settare degli standard qualitativi minimi nelle varie aree di interesse

Per quanto riguarda i settori specifici, D.Woskow ne identifica tre di particolare rilievo: quelli che si occupano di condivisione di spazio e alloggi, quelli volti alla condivisione di asset immateriali quali tempo e competenze, quelli orientati alla condivisione dei mezzi di trasporto. Anche per questi tre ambiti vengono suggerite attività volte al miglioramento e all'incentivazione dei servizi di *sharing*.

Benché le proposte di D. Woskow siano modellate sul sistema inglese, esse paiono facilmente esportabili e dovrebbero fungere da faro per tutte quelle amministrazioni che hanno intenzione inglobare i fenomeni collaborativi nelle loro reti.

3.4 Perché dunque è importante il ruolo delle pubbliche amministrazioni?

Chiarito il ruolo rilevante che la *sharing economy* riveste nei confronti della pubblica amministrazione, non bisogna sottovalutare il fatto che il rapporto tra le due è di tipo bilaterale. Come peraltro si dovrebbe essere colto anche tramite la sintesi del report di D.Woskow, anche la pubblica amministrazione potrebbe avere delle risorse utili, vitali e interessanti per la *sharing economy*.

Il ruolo delle pubbliche amministrazioni risulta d'interesse per alcuni motivi fondamentali:

- possiedono un quantitativo di dati, gli osannati *big data* ma non solo, fondamentali per migliorare il servizio offerto dalle piattaforme collaborative. In altri termini, sono una miniera d'oro;
- dispongono solitamente di una visione d'insieme del territorio, possiedono competenze che i privati normalmente non hanno e dunque dovrebbero essere capaci di meglio promuovere gli interessi locali, aiutandoli ad emergere;
- sono le entità meglio intitolate a promuovere quel rinnovamento normativo tanto

- invocato dagli esperti del settore;
- sono le interfacce locali dei governi centrali e dispongono delle competenze burocratiche di cui un normale cittadino sarebbe sprovvisto;
 - sono ad oggi gli unici enti intitolati a intervenire nella gestione dei conflitti sociali sorti come conseguenza dell'affermarsi delle pratiche collaborative¹²⁴

Questi punti illustrano come, per il momento – ma in realtà ci si augura anche in futuro – chi voglia operare all'interno della *sharing economy* debba necessariamente interagire anche con la pubblica amministrazione. Quest'ultima non va vista esclusivamente come un male ma anche come una realtà all'interno della quale si possono trovare elementi di valore e strumenti importanti per il perseguimento dei fini collaborativi.

3.5 Il problema della regolamentazione, assente o inadatta

Fin qui si è fatto più volte riferimento al problema della regolamentazione e si è descritto a grandi linee come dovrebbe profilarsi un'amministrazione collaborativa. A questo punto della discussione pare doveroso affrontare più da vicino la questione di interesse normativo. Spunto di riflessione è l'affermazione di C.Iaione: “la *sharing economy* è un processo di *governance* per il quale serve un forte impegno da parte delle istituzioni e un nuovo *contesto regolatorio*”¹²⁵. Nuovo contesto regolatorio appunto, perché, come si è più volte detto, buona parte dei sistemi collaborativi opera in aree grigie, non soggette a regolamentazione normativa e fiscale - o, peggio ancora, gli vengono “cucite addosso” normative già esistenti che poco si addicono al fenomeno che tentano di regolamentare.

Il dibattito sulla questione della regolamentazione si divide tra due filoni: coloro che sostengono che non siano necessarie nuove disposizioni in materia perché i sistemi collaborativi, oltre ai meccanismi di *trust*, hanno nella loro stessa struttura una serie di vincoli e incentivi che conducono gli utenti al rispetto spontaneo delle norme; coloro che invece pensano che il fenomeno vada arginato, supervisionato e incanalato grazie a una serie di disposizioni che delimitino gli ambiti del legittimo-illegittimo e del corretto-

¹²⁴ si vedano le polemiche di Milano contro Uber, o la guerra mossa dagli albergatori ad Airbnb negli Stati Uniti

¹²⁵ Christian Iaione in un'intervista per il Corriere delle Comunicazioni, quotidiano online dell'economia digitale e dell'innovazione, 3 marzo 2015

scorretto.

Se è vero che, per quanto riguarda la tutela degli utenti, ci sono dei meccanismi sanzionatori interni alla maggior parte delle comunità collaborative, che sembrano funzionare meglio delle stesse norme statali, tuttavia ci sono pur sempre degli standard qualitativi e di sicurezza che non possono che essere dettati dalle autorità così come continua a porsi il problema della sottrazione al prelievo fiscale.

La pressione per la creazione di un nuovo contesto regolatorio viene da tre attori: governi, operatori tradizionali di mercato e sorprendentemente anche da una parte dei nuovi attori della *sharing economy*. Chiaramente ciascuna di queste entità è guidata da motivazioni diverse: i governi vogliono ottenere nuovamente controllo sulla situazione, vedersi garantito il giusto gettito fiscale e avere i corretti strumenti per operare nei confronti di queste realtà; gli operatori tradizionali sperano di ottenere una maggior tutela o quantomeno di veder garantita una concorrenza leale; infine, gli attori della *sharing economy*, sperano di vedere delineati gli ambiti entro cui agire, onde evitare il rischio di investire in operazioni che a distanza di poco tempo dal lancio vengano identificate come ‘illegali’, si veda il caso di Uber Pop a Milano.

Il dibattito circa il contesto regolatorio si svolge inoltre sul come sia opportuno regolamentare: c'è chi, come Marta Mainieri, invoca un'azione dall'alto, che investa tutti i settori coinvolti nella pratiche collaborative, e che sia di tipo simile alle operazioni che stanno avendo luogo in Spagna e nel Regno Unito. C'è poi chi, invece, ritiene che la regolamentazione debba avvenire settore per settore, seguendo modalità simili a quelle che si stanno utilizzando negli Stati Uniti.

Benché una regolamentazione di tipo settoriale e decentralizzata ponga un problema di frammentazione del sistema normativo, nociva soprattutto per i grandi operatori che si muovono sul mercato nazionale come Uber o Airbnb, tuttavia essa pare in alcuni contesti più idonea. Il punto qui si riconnette con la questione già sollevata in precedenza a proposito di come debba essere vista la *sharing economy*. Chi ritiene che si tratti di un fenomeno globale ovviamente chiederà un intervento a livello del governo centrale; chi invece considera la *sharing economy* un fenomeno prettamente locale preferirà un quadro normativo più flessibile, che lasci ampi margini di manovra agli enti locali. Qui si ritiene che in alcuni rari casi saranno preferibili delle linee guida provenienti dagli apparati

centrale, quindi Governo e Parlamento, ma che tuttavia, nella maggior parte delle fattispecie sarà preferibile il ricorso a regolamenti e direttive di tipo locale. Fortunatamente un regolamento di questo tipo esiste già e la sua analisi sarà oggetto del prossimo paragrafo.

3.5.1 Come regolamentare? Quali iniziative prendere e quali step seguire?

Indubbiamente il maggior rischio in cui i regolatori rischiano di incorrere è quello di operare involontariamente una stretta normativa che soffochi il fenomeno, rivelandosi in ultima analisi più un disincentivo che uno strumento potenzialmente importante.

Esempio da seguire è quello della città di Amsterdam dove si è proceduto in primo luogo a creare una “visione comune a servizio della città: un ombrello sotto il quale fare operare gli stakeholder” con in mente l’idea di mettere sempre al centro l’esperienza finale del cittadino¹²⁶. I cittadini sono portatori di interessi, interessi che gli enti locali dovrebbero saper cogliere e incanalare in modo da offrire quella che in inglese si definisce un’*effective governance*.

Un amministratore che voglia porsi in modo intelligente dovrebbe chiedersi come migliorare la qualità dei servizi offerti, oggi una possibile risposta è suggerita dal fiorire dei servizi di *sharing*. Quest’ultimi, se correttamente incentivati, possono costituire una leva importante nel favorire l’aumento della collaborazione tra i cittadini e tra cittadini e amministrazione. Il perché di tutto ciò dovrebbe essere emerso chiaramente nei paragrafi precedenti.

Linea guida su come questa cooperazione virtuosa debba prendere piede, è il *Regolamento sulla collaborazione tra cittadini e amministrazione per la cura e la rigenerazione dei beni comuni*. Il progetto, elaborato per la prima volta nell’ambito di una collaborazione tra Labsus (Laboratorio per la sussidiarietà), LABGOV (Laboratorio per la *governance* dei beni comuni) e il Comune di Bologna, ha visto la luce nella primavera del 2014¹²⁷ e oggi è già stato adottato da 40 comuni, mentre altri 75 ne hanno avviato la procedura di adozione¹²⁸. Qualora tutte queste procedure dovessero andare a buon fine, vi sarebbero in Italia un totale di 115 comuni che hanno adottato il Regolamento, se poi a ciò si aggiunge il

¹²⁶ Chiara Buongiovanni, *Amsterdam la prima “sharing city” d’Europa*, 3 marzo 2015
<http://www.corrierecomunicazioni.it/pa-digitale/32922_amsterdam-la-prima-sharing-city-d-europa.htm>

¹²⁷ Il Regolamento è stato approvato dal Comune di Bologna il 19 maggio 2014

¹²⁸ Dato aggiornato al 30 aprile 2015 secondo il sito di Labsus

fatto che quasi ogni giorno nuovi comuni avviano la procedura di adozione, emerge un dato piuttosto chiaro, segnale del fatto che attorno alla *sharing economy* e al fenomeno collaborativo l'interesse è decisamente vivo. C'è inoltre il caso di realtà come la città di Milano, che non solo ha avviato la procedura di adozione del regolamento, ma già nel dicembre 2014 aveva approvato una delibera il cui scopo era quello di rendere Milano una “*sharing city*”¹²⁹.

È opportuno dare una breve sguardo al testo del Regolamento perché è interessante il riferimento normativo cui fa appiglio, ovvero il principio di sussidiarietà sancito in Costituzione all'art 118. Nello specifico, il Regolamento esordisce all'art. 1.1 con le seguenti parole: “Il presente regolamento, in armonia con le previsioni della Costituzione e dello Statuto comunale, disciplina le forme di collaborazione dei cittadini con l'amministrazione per la cura e la rigenerazione dei beni comuni urbani, dando in particolare attuazione agli art. 118, 114 comma 2 e 117 comma 6 Costituzione”. Negli articoli che seguono, vengono offerte le definizioni di “bene comune urbano”, “cittadino attivo” e soprattutto di “patto di collaborazione”, strumento che emerge come elemento d'elezione per favorire i meccanismi collaborativi. I patti di collaborazione sono infatti definiti “patti attraverso i quali il Comune e i cittadini attivi definiscono l'ambito degli interventi di cura e rigenerazione dei beni comuni urbani” ed è a loro dedicato tutto l'art.5 del Regolamento. All'art. 3 vengono indicati i principi generali nel quadro dei quali si muove la collaborazione tra amministrazione e cittadini, principi che in larga misura richiamano quelli cui si ispira la Pubblica Amministrazione, si tratta infatti di: pubblicità e trasparenza, responsabilità, inclusività e apertura, proporzionalità, adeguatezza e differenziazione, autonomia civica, ma anche fiducia reciproca e informalità. Aspetto interessante del Regolamento è l'occhio di riguardo e interesse che riserva alla dimensione digitale, mostrando così che anche l'Italia si sta muovendo sulla giusta linea. Infine, il Regolamento propone tre tipi di proposte di collaborazione: proposte di collaborazione formulate in risposta ad una sollecitazione dell'amministrazione, proposte che favoriscano l'accessibilità ai cittadini delle opportunità di collaborazione proposte dagli amministratori locali, proposte presentate dai cittadini. Elemento fondamentale e richiamato innumerevoli

¹²⁹ Esito della delibera è stata l'adozione del Documento Milano Sharing City da parte della giunta comunale in data 19 dicembre 2014

volte all'interno del testo è la necessaria assenza di oneri per l'amministrazione, anche se bisogna però sottolineare che assenza di oneri non significa assenza di agevolazioni, finanziamenti ed esenzioni da parte dell'amministrazione¹³⁰.

È importante notare come l'art. 118 venga citato subito, sin dal primo comma del primo articolo. Questo articolo, infatti, inserito in Costituzione a partire dal 2001 per volontà comunitaria, è qui di interesse poiché rappresenta l'appiglio costituzionale per quegli atti normativi che andranno a regolamentare la *sharing economy*. Il quarto comma del 118, noto proprio poiché introduce in Costituzione il principio di sussidiarietà orizzontale¹³¹, sembra esattamente l'elemento normativo su cui far leva per incentivare lo "svolgimento di attività di interesse generale" per mezzo dell'iniziativa dei "cittadini, singoli e associati". A quattordici anni dall'introduzione in Costituzione, questo comma, ancora largamente inattuato, potrebbe finalmente trovare la molla per la sua implementazione nelle questioni poste dall'economia della condivisione. Ciò che si vuole illustrare è che, se esiste una situazione di fibrillazione che impone un intervento legislativo, questo non avverrebbe in un contesto di totale vuoto ma avrebbe già dei punti di riferimento. Tali punti sono l'art. 118 Ccost., ma anche il 45 cost. e due riforme di recentissima stesura, che ora si vedranno. L'art. 45 cost.¹³², con il suo riferimento alla cooperazione senza fini di speculazione privata, sembra un riferimento esplicito alla legittimazione delle realtà collaborative. Benché il contesto per il quale era stato immaginato certo non fosse la *sharing economy* - bensì le cooperative sociali di inizio secolo - ciò non toglie che il testo possa essere interpretato alla luce dei nuovi sviluppi, come è peraltro prassi fare nell'ordinamento italiano. Per motivi di brevità non si è potuto fare riferimento a tutte le disposizioni legislative di interesse per la *sharing economy*, tuttavia ci sono due riforme, che per la loro attualità e le novità che introducono, meritano un cenno. La prima è la nota Legge Delrio, in vigore dall'8 aprile 2014, che ristrutturata la *governance* locale e ridisegna il riparto delle competenze tra gli enti locali, aumentando i margini di manovra e di autonomia di

¹³⁰ I punti toccati dal regolamento, in un testo di 30 pagine, sono anche altri, ma per motivi di lunghezza si è preferito riportare solo i più importanti

¹³¹ Art. 118.4 cost. : "Stato, Regioni, Città metropolitane, Province e Comuni favoriscono l'autonoma iniziativa dei cittadini, singoli e associati, per lo svolgimento di attività di interesse generale, sulla base del principio di sussidiarietà."

¹³² Art 45 cost. : La Repubblica riconosce la *funzione sociale* della *cooperazione a carattere di mutualità e senza fini di speculazione privata*. La legge ne promuove e favorisce l'incremento con i mezzi più idonei e ne assicura, con gli opportuni controlli, il carattere e le finalità.

quest'ultimi. La seconda, ancora più decisiva, è la cosiddetta Riforma del terzo settore, al momento al vaglio del Senato¹³³. Tale riforma sarebbe di notevole rilevanza nell'attuazione del principio di sussidiarietà di cui si diceva prima, concedendogli finalmente il giusto riconoscimento istituzionale e rappresentando uno strumento importante per la *governance* dell'economia collaborativa.

Alla domanda come regolamentare sembra dunque che si possa trovare una risposta e, anzi, tale risposta sta già vivendo le prime fasi di sperimentazione in non poche realtà urbane; perché proprio nelle realtà urbane è spiegato nel prossimo paragrafo.

3.6 La *sharing economy* e le città, tra miglioramenti ed esiti incerti

Si è già ripetutamente fatto riferimento al dibattito inerente la dimensione, globale o locale, della *sharing economy* e questo paragrafo mira a offrire una risposta più complessiva. Se, infatti, prima si è solo fatto cenno al fatto che qui sia considerata più un fenomeno locale che globale, ora si sostiene questo punto più apertamente. Sia chiaro, ovviamente esistono delle eccezioni e ci sono mercati collaborativi che operano su scala mondiale, si veda Airbnb. Tuttavia, il successo di alcuni dei più grandi colossi internazionali della *sharing economy*, rimane legato a un funzionamento di tipo locale, come è il caso di Uber.

La spiegazione della dimensione più che altro locale, e precisamente urbana, è da rinvenirsi nella ricerca della cosiddetta “massa critica” di cui si è parlato nel capitolo primo. In altri termini, uno degli elementi distintivi dei sistemi collaborativi è quello di affermarsi nelle città o in aree comunque mediamente popolate.

L'affermarsi dei servizi collaborativi a livello locale, sottolinea la necessità che tra essi e gli enti locali sia attivo un efficiente canale di comunicazione. Ciò significa che le pubbliche amministrazioni sparse sul territorio, dovrebbero in futuro rivestire un ruolo più attivo nel circuito di funzionamento dell'economia della condivisione. Ma il punto sulle città non riguarda solo le pubbliche amministrazioni e solleva anche degli interrogativi a proposito di come la *sharing economy* plasmerà le città e il vivere urbano e quali saranno le conseguenze per i servizi pubblici e le infrastrutture¹³⁴. Si può infatti notare come in molti

¹³³ La discussione della prima lettura in Assemblea presso la Camera si è conclusa in data 9 aprile 2015

¹³⁴ Financial Times, *Sharing economy European Summit*, 17 marzo 2015

casi le piattaforme della *sharing economy* integrino – e talvolta sostituiscano del tutto – i servizi pubblici cittadini.

I settori pubblici maggiormente interessati sono quello alberghiero e dei trasporti, mentre è significativamente in crescita quello della ristorazione. Questi tre settori sono d'interesse tanto per i consumatori quanto per gli amministratori; i primi vogliono avere la certezza di trovare ciò che gli serve quando e dove ne hanno bisogno, mentre i secondi hanno il dovere di soddisfare quell'aspettativa tramite la concessione di licenze, incentivi, agevolazioni e così via. Se cambiano le esigenze, devono cambiare anche le politiche del territorio.

Le città dunque stanno cambiando volto. I mezzi pubblici sono meno utilizzati perché parte dei loro utenti si è “convertita” al *bike-sharing* o in alternativa preferisce utilizzare le piattaforme per il *car-pooling* o il *car-sharing*. Stesso fenomeno stanno vivendo gli alberghi, con il progressivo riversarsi degli utenti su piattaforme come Airbnb. Nel settore della ristorazione stanno invece crescendo significativamente i servizi di *home-cooking*, come Gnammo, la cui regolamentazione è peraltro molto incerta.

Insomma, l'infrastruttura di servizi che un tempo le città erano chiamate a garantire, si sta lentamente sgretolando a favore invece dell'emergere di iniziative dei privati cittadini.

Senza spingersi al punto di immaginare scenari improbabili come metropolitane e alberghi vuoti, rimane tuttavia la necessità di per gli amministratori cittadini di integrare i servizi di *sharing* tra le variabili rilevanti per l'attuazione della *governance*.

Chi ha saputo offrire una visione d'insieme sul rapporto tra città e *sharing economy* è D. Agazzi il quale sostiene che in una grande area metropolitana l'economia collaborativa trova terreno fertile per potersi sviluppare e diffondere, afferma inoltre che l'impatto economico, sociale e culturale può essere importante per il territorio. I benefici si estenderebbero dalla possibile creazione di occupazione, alla promozione di stili di vita più sostenibili, dalla diffusione della cultura della collaborazione e dello scambio fino alla possibilità di creare maggiore coesione territoriale e nuove forme di *welfare* e di *empowerment* degli individui.

Per fare di una città una *sharing city* è necessario mappare, valorizzare, connettere e regolamentare le iniziative territoriali legate all'economia della condivisione e della collaborazione. In quest'ottica è dunque importante dotarsi di un piano strategico capace di garantire un ecosistema istituzionale collaborativo favorevole allo sviluppo di un'economia

condivisa che, secondo obiettivi comuni, sia allo stesso tempo regolata, inclusiva, sostenibile e garantisca le pari opportunità tra operatori, individuando i criteri secondo i quali sia possibile definire l'economia della condivisione.

Conclusioni

Della *sharing economy* si è detto molto nelle precedenti pagine, ma soprattutto si è cercato di mostrare quanto questo fenomeno tocchi i più disparati ambiti della realtà. La volontà è stata quella di lasciare al lettore degli spazi di autonomia, motivo per cui spesso si è scelto di non dare subito una risposta ai molti punti interrogativi che sono emersi. Non si è voluto trarre conclusioni affrettate su un fenomeno la cui portata è potenzialmente vastissima, ma i cui passi sono ancora troppo incerti.

Ciascuno dei tre capitoli ha tentato di cogliere gli aspetti d'interesse tanto sociale, quanto economico e governativo. La domanda che sembra sottendere tutti i ragionamenti esposti, è sempre la stessa: quale strada seguirà la *sharing economy*?

Ancora una volta, è troppo presto per dirlo, tuttavia è possibile fare chiarezza su dei punti. Qui non si ritiene che la *sharing economy* possa soppiantare il capitalismo, né si è lontanamente sfiorati dal pensiero che le persone vi aderiscano perché convinte della sua bontà. L'uomo rimane ciò che è, un risparmiatore cognitivo che cercherà sempre di perseguire i suoi fini nel modo più rapido e meno dispendioso possibile. Ciò che forse è interessante notare, invece, è come la nozione di “dispendioso” sia cambiata, perché questo ha delle ricadute considerevoli sui comportamenti sociali.

Se oggi si condivide di più è perché conviene farlo e se gli esiti complessivi sono migliori per la comunità tanto meglio, ma deve essere chiaro che, per il momento, le persone continuano a comportarsi egoisticamente e se così facendo perseguono il benessere della comunità questa è più o meno una casualità. Tutto ciò non deve tuttavia far pensare che allora la *sharing economy* non sia un fenomeno da accogliere; tutt'altro, si tratta di un qualcosa di straordinario che va non solo accolto ma anche incentivato.

La lettura che qui si è voluta dare dell'economia della condivisione, è di un fenomeno che costituisce la risposta a delle esigenze nuove che sono il frutto di un modo diverso e anch'esso nuovo di vedere il mondo.

Ritenere che la *sharing economy* non possa soppiantare il capitalismo non significa necessariamente ritenere che questa non possa portare a un cambiamento epocale. Quindici anni fa sarebbe stato visto come un visionario, qualcuno che ipotizzasse un dispositivo grazie a cui sia contemporaneamente possibile telefonare, trovare qualsiasi indirizzo,

archiviare ogni sorta di dato, ottenere in tempo reale qualsiasi informazione, fare pagamenti e persino accedere a un'automobile che si è localizzata giusto cinque minuti prima tramite un'*app*. Quella persona è colei che ha reso possibile un oggi completamente inimmaginabile un decennio fa, ma è anche colei che ha saputo cogliere i cambiamenti in atto e guidarli verso esiti utili e positivi. Sarebbe bello immaginare qualcosa di simile per la *sharing economy*, che già di per sé rappresenta un'innovazione notevole, ma che oggi ha anche bisogno di essere guidata affinché non scomparisca come una moda passeggera.

Qualcuno un giorno disse che i puntini si possono collegare solo guardando indietro e se ci si guarda indietro si capisce che la *sharing economy* è frutto di una serie di mutamenti che hanno operato nell'arco degli ultimi vent'anni e sono in larga misura connessi all'evoluzione della tecnologia. È importante guardarsi alle spalle e capire che se oggi si può condividere con tanta facilità la propria auto e la propria casa, questo è grazie all'affermarsi del web 2.0, alla diffusione degli *smartphones*, del *cloud-computing*, dei servizi di geo-localizzazione e di una serie di altri fattori. Una volta capito perché l'oggi abbia questo volto, è bene poi guardare al domani e tentare di delineare delle strategie che siano il proseguo dei cambiamenti avvenuti ieri.

Viene da chiedersi un'ultima domanda, ovvero se sia pensabile che la *sharing economy*, in un domani non troppo lontano, possa rendere possibile un mondo oggi inimmaginabile.

Qui si vuole credere che sarà così.

Bibliografia

- Arena G., *Il terzo settore trova il suo ancoraggio nella sussidiarietà e nell'interesse generale*, 19 maggio 2015, <<http://www.labsus.org/2015/05/il-terzo-settore-trova-il-suo-ancoraggio-nella-sussidiarieta-e-interesse-generale/>>
- Baker D., *The Sharing Economy Needs a Public Option*, 20 aprile 2015, <<http://www.shareable.net/blog/the-sharing-economy-needs-a-public-option>>
- Barber B., *If Mayors Ruled the World*, New Haven, CT, Yale University Press, 2013
- Bauwens M., *Blueprint for P2P Society: The Partner State & Ethical Economy*, 7 aprile 2012, <<http://www.shareable.net/blog/blueprint-for-p2p-society-the-partner-state-ethical-economy>>
- Benkler Y., *The New Open-source Economics*, TED Talk, luglio 2005, <http://www.ted.com/talks/yochai_benkler_on_the_new_open_source_economics?language=en>
- Botsman R., *The Case for Collaborative Consumption*, TED Talk, maggio 2010, <http://www.ted.com/talks/rachel_botsman_the_case_for_collaborative_consumption?language=en>
- Botsman R., *The Currency of the New Economy is Trust*, TED Talk, giugno 2012, <http://www.ted.com/talks/rachel_botsman_the_currency_of_the_new_economy_is_trust?language=en>
- Botsman R., *The Sharing Economy Lacks a Shared Definition*, 21 novembre 2013, <<http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>>
- Botsman R., Rogers R., *What's Mine is yours*, London, Collins, 2011
- Buongiovanni, C., *PA digitale, "sharing" il nuovo mantra*, marzo 2015, <http://www.corrierecomunicazioni.it/pa-digitale/32816_pa-digitale-sharing-il-nuovo-mantra.htm>
- Buongiovanni C., *Amsterdam la prima "sharing city" d'Europa*, 3 marzo 2015, <http://www.corrierecomunicazioni.it/pa-digitale/32922_amsterdam-la-prima-sharing-city-d-europa.htm>
- Crozier, *Le phénomène bureaucratique*, Paris, Seuil, 1971
- DiNucci D., *Fragmented Future*, Print Magazine, 1999

Earley K., *Access Over Ownership is the Future of Consumption*, data originale irreperibile – ultima consultazione il 27 maggio 2015 <<http://www.theguardian.com/sustainable-business/access-over-ownership-future-consumption>>

Gansky L., *The Future of Business is The Mesh*, TED Talk, gennaio 2011, <http://www.ted.com/talks/lisa_gansky_the_future_of_business_is_the_mesh?language=en>

Gansky L., *The Mesh: why the future of business is sharing*, New York, Penguin, 2012

Gorenflo N., *Share or Die!*, Gabriola Island, New Society Publishers, 2012

Gorenflo N., *Inside Italy's Urban Commons and Sharing School Movements*, 25 aprile 2015, <<http://www.shareable.net/blog/inside-italys-urban-commons-and-sharing-school-movements>>

Griffiths R., *The Great Sharing Economy*, Manchester, Co-operatives UK New Insight, giugno 2011

John N.A., “The Social Logics of Sharing”, *The Communication Review*, 12 luglio 2013

Kelly K., *Better Than Owning*, 21 gennaio 2009, <<http://kk.org/thetechnium/better-than-own/>>

Keynes J.M., “National Self-sufficiency”, *The Yale Review*, Vol. 22, 1933

Kuo J., *How Should Government Regulate the Sharing Economy*, 6 settembre 2013, <<http://www.nerdwallet.com/blog/investing/2013/government-regulate-sharing-economy/>>

Lange O., “On the Economic Theory of Socialism”, *Review of Economic studies*, 1937

Mainieri M., *Collaboriamo!*, Milano, Hoepli, 2012

Mainieri M., *Le 5 caratteristiche chiave dell'economia collaborativa e cosa distingue Airbnb da Car2go*, 18 agosto 2014, <<http://www.chefuturo.it/2014/08/le-5-caratteristiche-chiave-delleconomia-collaborativa-e-cosa-distingue-airbnb-da-car2go/>>

Mainieri M., *Una via italiana alla sharing economy*, 16 febbraio 2015, <<http://www.collaboriamo.org/una-via-italiana-alla-sharing-economy/>>

Makwana R., *Reflections on the Future of the Sharing Economy*, 3 marzo 2015, <<http://www.sharing.org/information-centre/blogs/reflections-future-sharing-economy>>

Merton R.K., *Social Theory and Social Structure*, New York, Free Press, 1949; qui consultata l'edizione del 1968

Meta F., *Collaborazione è leva di spending review*, 3 marzo 2015, <http://www.corrierecomunicazioni.it/pa-digitale/32921_iaione-luiss-collaborazione-e-leva-di-spending-review.htm>

Miller A.B., *Why Do We Share? Researchers Probe Motivations in P2P Systems*, 11 febbraio 2015, <<http://www.shareable.net/blog/why-do-we-share-researchers-probe-motivation-in-p2p-systems>>

Novack J., and Sharf S., *The recession generation: how Millennials are changing money management forever*, 30 luglio 2014, <<http://www.forbes.com/sites/samanthasharf/2014/07/30/the-recession-generation-how-millennials-are-changing-money-management-forever/>>

Owyang J., *The Dark Side to the Collaborative Economy*, 18 giugno 2013, <<http://www.web-strategist.com/blog/2013/06/18/the-dark-side-to-the-collaborative-economy/>>

Polany K., *The great transformation: the political and economic origins of our time*, Boston, Beacon Press, 1944; qui consultato: *La grande trasformazione*, Torino, Piccola Biblioteca Einaudi, 1974

Rheingold H., *The New Power of Collaboration*, TED Talk, febbraio 2005 <http://www.ted.com/talks/howard_rheingold_on_collaboration?language=en>

Rifkin, *La società a costo marginale zero*, Milano, Mondadori, 2014

Rizzato S., *Meglio usare che possedere, i trentenni cambiano i consumi*, 26 ottobre 2014, <<http://www.lastampa.it/2014/10/26/societa/meglio-usare-che-possedere-i-trentenni-cambiano-i-consumi-DWrXy0PVGJOFTTNJRlgI4I/pagina.html>>

Schneider N., “*Owning is the new sharing*”, 21 dicembre 2014, <<http://www.shareable.net/blog/owning-is-the-new-sharing>>

Schirky C., *Institutions vs Collaboration*, TED Talk, luglio 2005, <http://www.ted.com/talks/clay_schirky_on_institutions_versus_collaboration?language=en>

Schor J., *Debating the sharing economy*, ottobre 2014, <<http://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>>

Sharf S., *The Recession Generation: How Millennials Are Changing Money Management*, 18 agosto 2014, <<http://www.forbes.com/sites/samanthasharf/2014/07/30/the-recession-generation-how-millennials-are-changing-money-management-forever/>>

Smorto G., *Regolamentare la sharing economy?*, 29 aprile 2015, <<https://www.chefare.com/regolamentare-la-sharing-economy/>>

Sundararajan A., *Trusting the sharing economy to regulate itself*, 3 marzo 2014, <<http://economix.blogs.nytimes.com/2014/03/03/trusting-the-sharing-economy-to-regulate-itself/>>

Toffler A., *The Third Wave*, New York City, Bantam Books, 1980

Tomasello M., *Why we cooperate*, Cambridge, MA, MIT press, 2009

Weber M., *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tubinga 1922; qui consultato: *Economy and Society*, Oakland, University of California Press, 1978

Atti, documenti, ricerche, testi normativi

Studio sull'entità della sharing economy condotto da Carbonview Research per Campbell Mithun, gennaio 2012

Circular Economy Innovation & New Business Models Dialogue, The Forum of Young Global Leaders, 2013

Cities the Sharing Economy and What's Next, National League of Cities – Center for City Solutions and Applied Research, 2015

Digital, Social and Mobile in 2015, We Are Social, gennaio 2015

Regolamento sulla collaborazione tra cittadini e amministrazione per la cura e la rigenerazione dei beni comuni urbani, Labsus, LabGov e Comune di Bologna, 2014

Sharing economy – sharing the value created within society, McKinsey&Company, maggio 2015

The State of the Sharing Economy, The People Who Share, maggio 2013

Unlocking the Sharing Economy. An independent review, Wosskow D., novembre 2014

Presentazioni

Regolare per Innovare, Collaboriamo per AREL

*Pubblica Amministrazione piattaforma di relazioni, d'Alena M. per Sharing School di
Matera*

*Sharing Cities Toolkit by Shareable, Agazzi D. (di RENA) per Sharing School di
Matera*

*L'economia collaborativa e le opportunità per lo sviluppo locale, Cicero S.(di
OUISHARE) per Sharing School di Matera*

Incontri e seminari (in ordine cronologico)

Sharing School di Matera, gennaio 2015

FT Sharing Economy European Summit, 17 marzo 2015

*Sharing Economy: autoregolazione o è opportune l'intervento del legislatore, 20
maggio, Roma, sede di AREL (Agenzia di Ricerche e legislazione)*

*Sharing Economy, 28 maggio 2015, Workshop di Cultura Democratica presso il Senato
della Repubblica Italiana*

Siti consultati frequentemente

Collaboriamo.org

Shareable.net

Labsus.org

Labgov.it

Theguardian.com

Sharehub.kr