



Corso di Laurea Triennale in: Economia e Management

Elaborato Finale:

L'AGRICOLTURA AI TEMPI DELL'ERA DIGITALE. COME  
LA SHARING ECONOMY RAPPRESENTA UNA  
RIVOLUZIONARIA FORMA DI ECONOMIA.

**Candidato:**  
Tiziano Proietti

**Relatore:**  
Cesare Pozzi

**Matricola:** 189921

**A.A. 2016/2017**

## INDICE:

- Introduzione	3
- Sharing economy	3
- Drivers	4
- Sharing Economy in termini economici	6
- Tipologie ed aree di influenza	8
- Un mercato da scovare	16
- My Landy	18
- Il progetto	21
- Cashflow e finanza	23
- Conclusioni	29
- Sitografia e bibliografia	31

## INTRODUZIONE

Il presente elaborato propone una breve analisi e definizione della sharing economy e in particolar modo il ruolo e l'importanza che ha ricoperto e sta ricoprendo in Italia e in Europa nell'ultimo decennio. Verranno analizzati, i drivers, ovvero i fattori che hanno contribuito allo sviluppo di questa nuova forma di economia; verranno viste nel dettaglio le varie tipologie di economie della condivisione e come operano, in particolare i settori dei beni materiali e immateriali; e verranno visti anche i comportamenti degli utenti che proprio recentemente stanno assumendo forme e connotati differenti.

Dopo aver percorso le varie tappe e i vari sviluppi di questa innovativa forma di economia, verrà proposto un nuovo modello di sharing economy, tramite lo sviluppo di una startup, che ancora non rientra nelle aree di competenza standard delle attuali aziende che operano nel settore.

## SHARING ECONOMY

La Sharing economy è un concetto ampio che manca di una definizione comune e viene spesso utilizzata in modo intercambiabile con termini come: economia collaborativa e economia "on demand". Rachel Botsman, l'autore di "What's My is Yours" definisce la sharing economy come "un sistema che attiva il valore inattivo di tutti i tipi di asset attraverso modelli e mercati che consentono una maggiore efficienza e accesso"[1]. In linea con questa definizione, l'economia della condivisione è stata definita per includere il noleggio, il permesso di scambio, il prestito e lo scambio di beni tipicamente inutilizzati, sia perché inutilizzati o perché non ancora monetizzati. Tali attività includono un'ampia gamma di attività materiali e immateriali, come ad esempio, piattaforme come Airbnb e Uber coinvolgono la condivisione di risorse tangibili, vale a dire automobili e case; mentre il crowdfunding e la finanza peer-to-peer coinvolgono la condivisione di una risorsa piuttosto immateriale: il denaro. Infine, abbiamo i servizi come la piattaforma TaskRabbit, che collega persone che hanno tempo libero, con persone che hanno bisogno svolgere piccoli compiti che possono essere così svolti da questi.

Il termine “sharing economy” letteralmente può essere tradotto come economia della condivisione. In questa nuova e rivoluzionaria forma di economia, gli interlocutori sono persone che hanno dei bisogni che vengono soddisfatti da altre persone in un ciclo continuo e, se vogliamo, infinito di dare e avere. Ciò che prima era fornito da un'azienda, ora può essere semplicemente fornito da un privato, che tramite un intermediario, si mette in contatto con la controparte. In questo scenario tutti i reali bisogni dei consumatori vengono soddisfatti.

Secondo gli analisti, i settori che guideranno l'esplosione dell'economia della condivisione sono principalmente cinque: i trasporti, gli alloggi, la finanza collaborativa, servizi domestici e professionali on demand.

A questi cinque settori ne va aggiunto uno non meno importante: il settore alimentare.

## DRIVERS

Quali sono i driver della economia della condivisione?

Nel corso degli ultimi dieci anni, diversi fattori hanno portato ad una maggiore condivisione economica e ad un numero di startup che promuovono questo comportamento.

-Aumento dell'utilizzo di Internet e smartphone. Anche se ci sono diversi driver dell'Economia della condivisione, Internet e smartphone sono i principali acceleranti. Infatti, l'utilizzo di Internet in tutto il mondo è aumentato notevolmente negli ultimi due decenni, da 16 milioni di persone, o circa lo 0,4 per cento della popolazione mondiale, nel 1995 a circa 3 miliardi di persone, o il 42 per cento della popolazione mondiale, nel 2014.

-Miglioramenti tecnologici nel settore delle piattaforme informatiche e le recenti analisi dei cosiddetti big data. Anche se la condivisione di beni non è nulla di nuovo, la creazione di piattaforme che consentono la comunicazione peer-to-peer è un nuovo

sviluppo. Questa comunicazione può essere mediata da aziende come Uber, che gestiscono le proprie piattaforme o da persone che utilizzano siti di social network esistenti, come Facebook, o progettano le proprie applicazioni, utilizzando software open source, per organizzare la propria attività di condivisione. Queste piattaforme possono collegare gli individui a livello locale, su base individuale, o possono essere globali, collegando digitalmente persone provenienti da tutto il mondo. Inoltre, diverse startup utilizzano le analisi dei big data per soddisfare le esigenze di domanda e offerta e anche utilizzando algoritmi avanzati per impostare i prezzi e prevederne la domanda. Come Uber, che utilizza il vasto numero di dati a sua disposizione per prevedere dove e in quale momento un cliente desidera un'auto, nonché aumentare i prezzi quando la domanda è eccessivamente elevata.

-Basse barriere all'entrata. La digitalizzazione ha creato una maggiore democratizzazione dell'imprenditorialità e dell'innovazione, riducendo le barriere all'entrata per i creatori di app e i fornitori di piattaforme digitali. Si stima che il numero di persone che lavorano nella creazione di app e nel marketing nell'UE crescerà da 1,8 milioni nel 2013 a 4,8 milioni nel 2018[2]. Sono oltre 6 miliardi di euro, le vendite di app e le spese in-app, gli sviluppatori dell'UE hanno guadagnato 11,5 miliardi di euro nel lavoro contrattuale, sviluppando e mantenendo app per supportare le imprese[3]. Il costo dell'innovazione delle piattaforme è basso rispetto a quello dell'innovazione tradizionale perché gli innovatori della piattaforma possono assemblare vari componenti esistenti plug-n-play per creare nuove piattaforme. Inoltre, le soluzioni open source e i servizi cloud possono contribuire a ridurre i costi di sviluppo. Pertanto, le barriere all'ingresso all'economia di condivisione sono relativamente basse poiché gli individui possono facilmente ed economicamente creare un servizio o una piattaforma di condivisione economica.

-Maggiore facilità di transazioni finanziarie. Le transazioni finanziarie, sia su Internet, che direttamente tra gli individui, sono state notevolmente facilitate a causa dello sviluppo di soluzioni di pagamento digitale, uno su tutti Paypal, che si combinano con gli atteggiamenti sempre più positivi della gente nei confronti dei pagamenti online, che si contrappongono notevolmente con gli atteggiamenti negativi nei confronti dei pagamenti online alla fine degli anni '90.

-Maggiore trasparenza. La condivisione delle piattaforme economiche assicura la trasparenza riguardo l'acquirente, il venditore e il prodotto e quindi ha assunto il ruolo della "terza parte attendibile" precedentemente svolta da diversi intermediari e organizzazioni, sia a livello locale che a livello mondiale. I social media forniscono informazioni sulle persone e i sistemi di rating utilizzati da molti di questi servizi consentono ai fornitori e ai consumatori di assegnare voti reciproci, anche in tempo reale. Questi sistemi e la relativa trasparenza può incoraggiare l'apertura e la fiducia tra gli sconosciuti, ad esempio, tra la persona che affitta la sua casa e lo sconosciuto che prende in affitto la stessa casa. Questo può portare ad una maggior fiducia e ad una maggior propensione all'acquisto da parte delle persone di tutto il mondo.

-La crisi finanziaria. Non sorprende che la crisi finanziaria sia stata un fattore guida della sharing economy. Mentre la crisi ha portato molte persone a ricercare altre fonti di occupazione e di reddito, la sharing economy consente agli individui di fare soldi sulle loro attività materiali e immateriali che in precedenza era inutilizzate. Ad esempio, una persona può affittare il divano del salotto a un estraneo dall'altro lato del globo e può anche dare in affitto il proprio tempo libero per eseguire lavori per altre persone, come l'assemblaggio di mobili.

-Declino dei modelli di consumo. Con il passare del tempo, inoltre, vediamo più comportamenti di consumo negativo tra gli individui, per una serie di motivi, tra cui il reddito ridotto, le preoccupazioni ambientali e di sostenibilità, convenienza. Il termine "Economia della condivisione", quindi, potrebbe essere fuorviante. Infatti un recente studio svolto su oltre 90.000 persone negli Stati Uniti, in Canada e nel Regno Unito ha dimostrato che la convenienza era il principale motivo per cui le persone hanno partecipato all'economia della condivisione, ottenendo prezzi inferiori e qualità migliori[4].

## SHARING ECONOMY IN TERMINI ECONOMICI

Cosa significa l'economia di condivisione in termini economici?

Uno degli aspetti primari dell'Economia di Condivisione è che la tecnologia svolge un ruolo importante nel ridurre i costi delle transazioni. Le aziende come Airbnb e Uber non hanno creato nuovi mezzi radicali per soddisfare i consumatori; Piuttosto, queste aziende forniscono semplicemente informazioni che rende molto più facile per le persone abbassano i costi di transazione. Circa 80 anni fa, un giovane professore di economia chiamato Ronald Coase ha presentato le proprie opinioni sul perché le imprese esistono in un documento intitolato "La natura dell'impresa", ponendo così il fondamento per la nozione di costi di transazione.[5] Egli ha chiesto perché non tutte le transazioni si verificano sul mercato e sostenne che le imprese sono sorte per ridurre al minimo i costi di transazione in un mondo di informazioni imperfette. I costi di transazione comprendono i costi di ricerca e di informazione, i costi di contrattazione e di esecuzione. I costi di ricerca e di informazione corrispondono al tempo trascorso dal consumatore per cercare un bene o per informazioni su un bene sul mercato. Più tempo ci vuole per cercare un bene, maggiori sono i costi di ricerca e di informazione. I costi di negoziazione sono i costi relativi alla preparazione di un contratto e alla conclusione di un accordo con l'altra parte dell'operazione. Infine, i costi di esecuzione comprendono i costi per assicurare che l'altra parte rispetti il contratto e di azione legale se l'altra parte non rispetta gli accordi. In breve, minori sono i costi di ricerca e di informazione, i costi di negoziazione, i costi di esecuzione, minori sono i costi di transazione.

La digitalizzazione ha ridotto i costi di transazione, in particolare i costi associati alla ricerca e all'informazione. Ad esempio, i costi di ricerca e di informazione di una libreria online, ad esempio Amazon, sono inferiori a quelli di una libreria fisica perché i consumatori Amazon possono cercare online libri o addirittura ottenere raccomandazioni basate su algoritmi, anziché perdere tempo per andare in una libreria dove una persona ricerca il libro manualmente. La diminuzione dei costi di transazione nell'Economia della Condivisione è forse ancora più significativa. Mentre Amazon è un'alternativa digitale a una libreria fisica che possiede una raccolta centralizzata non digitale di libri, spesso, però, non esistono equivalenti centralizzati non digitali delle piattaforme di Condivisione economica. Da ciò si deduce che un nuovo mercato sta nascendo e ciò è confermato dalle recenti difficoltà legislative in merito proprio alla Sharing Economy.

È importante anche capire come nel mercato moderno, quindi in un mercato influenzato dalla sharing economy, si formano e si definiscono i prezzi dei beni. Iniziamo con il dire che mentre i piccoli consumatori sono sempre stati tradizionalmente price taker [6], i grandi consumatori sono in genere in grado di negoziare i prezzi e potrebbero persino agire come price maker quando vi è una grande quantità di offerta sul mercato. La spiegazione di questo fenomeno è che quando c'è una grande quantità di offerta, ma la domanda rimane costante, l'individuo che richiede il bene ha un notevole potere di contrattazione. Questo potere dovrebbe ridurre non solo il costo della contrattazione ma anche il costo del bene stesso. Pertanto, un'abbondanza di un bene particolare o un servizio sul mercato crea una situazione in cui l'acquirente ha un considerevole potere di negoziazione e può portare i prezzi a ribasso; Quando ci sono molti acquirenti in questa situazione, il prezzo medio di mercato per un bene o un servizio diminuisce. Di conseguenza, non solo la modifica del consumo, ma anche il costo del consumo sta cambiando.

I costi di addebito e di esecuzione sono i costi utilizzati per controllare un'operazione in corso e per assicurarsi che l'altra parte mantenga le clausole del contratto. Tipicamente, in transazioni semplici e piccole, tali costi di esecuzione sono bassi; Tuttavia, questi costi aumentano con la dimensione e la complessità di un'operazione e quindi variano anche per settori. I costi di monitoraggio in genere diminuiscono in quanto aumenta la quantità di informazioni disponibili alle parti delle transazioni; I sistemi di rating e le revisioni degli utenti costituiscono quindi una fonte preziosa di informazioni per i partner di transazioni potenziali. I costi di esecuzione aumentano proporzionalmente alla complessità dell'operazione. Nell'economia della condivisione, grazie ai sistemi di pagamento elettronico, molto veloci e affidabili, i costi di esecuzione vengono notevolmente ridotti.

La distruzione creativa, un termine coniato dall'economista Joseph Schumpeter nel 1942 [7], si riferisce al processo in cui la creazione di una nuova industria o un nuovo metodo di fare le cose, distrugge l'industria o il processo che l'ha preceduta. Anche se la distruzione creativa è evidente in industrie ovviamente comparabili (ad esempio, la sostituzione di nastri da CD e DVD), questo processo è meno evidente nell'Economia della Condivisione, soprattutto perché non è chiaro quali industrie e / o processi l'economia della condivisione sta effettivamente rimpiazzando. Infatti, sebbene gli operatori delle industrie alberghiere e taxi siano costretti ad innovare per sopravvivere, né le industrie né i processi sono stati "distrutti" dall'avvento della condivisione.



Piuttosto, le innovazioni più vecchie sono state collegate ai servizi digitali attraverso reti sociali. Tali nuovi elementi portano ai fruitori, maggiori benefici, che spesso portano alla distruzione delle vecchie pratiche, ma in questo caso non comporterà necessariamente la distruzione di vecchi prodotti e servizi. Quindi, la condivisione occasionalmente può servire come un'alternativa, o addirittura un complemento, alle industrie esistenti.

## TIPOLOGIE ED AREE DI INFLUENZA

Di seguito discutiamo le aree in cui la sharing economy ha finora avuto una grande influenza sulla condivisione di beni materiali e immateriali e fornire esempi di piattaforme di Sharing Economy in ciascuna area. Questa lista non deve essere esaustiva; Piuttosto, l'intento è quello di dare al lettore una visione dei diversi servizi e di come funzionino.

Beni materiali:

### Condivisione di automobili e autisti

La piattaforma di Condivisione di automobili, Uber, è stata fondata nel 2009 a San Francisco e oggi ha una stima di 41 miliardi di dollari e opera in 250 città. Uber coinvolge la condivisione di corse con autista o automobili. Le persone che possiedono un'auto sono collegate a persone che hanno bisogno di un "passaggio" da qualche parte tramite l'applicazione Uber mobile installata sui telefoni di entrambi, il pilota e il passeggero. Il telefono, a sua volta, si basa sulle mappe create da Google così come la tecnologia GPS, fondamentale per collegare gli acquirenti di una corsa con l'autista disponibile più vicino. Una volta terminata la corsa, alla carta di credito del passeggero, registrata con Uber, viene addebitato automaticamente il pagamento per il viaggio e quindi il conducente non ha bisogno di gestire pagamenti. Dopo la corsa, i passeggeri e gli autisti si valutano l'un l'altro, scrivendo una breve recensione e dando un punteggio. Secondo recenti dati della New York City Taxi e Limousine Commission, le automobili Uber comprendono ora la maggioranza dei taxi di New York City. In particolare, questi

dati indicano che attualmente sono presenti 14.088 veicoli Uber a New York, rispetto a 13.587 taxi gialli [8].

Uber ha offerto i propri servizi ai tassisti fuori servizio che avevano licenze per gestire servizi taxi prima di espandersi per includere persone che non avevano licenze per il taxi ma avevano semplicemente un'auto. Ciò ha aiutato Uber a discriminare i prezzi; Non solo l'azienda fornirà un servizio taxi a coloro che altrimenti avrebbero pagato lo stesso prezzo per un taxi ordinario, ma avrebbe anche fornito un servizio meno costoso che avrebbe dovuto soddisfare un mercato che non era disposto a pagare lo stesso prezzo elevato per lo stesso servizio. La logica generale dietro la discriminazione dei prezzi è che la capacità di distinguere tra coloro che vogliono pagare prezzi diversi consente di toccare un mercato più grande, che a sua volta genera maggiori profitti, un maggior benessere e una riduzione della perdita di economia morta. Inoltre, nell'espansione del proprio modello di business per includere il ridesharing, l'azienda si è basata sulla nozione che il modello "ridesharing" esteso era sufficientemente diverso da un servizio taxi per rendere inapplicabili le leggi che regolano i taxi in varie giurisdizioni. Non sorprende, che molte aziende taxi non siano d'accordo. Inoltre, tra i casi che sono stati oggetto di controversie, diversi giudici hanno interpretato le leggi esistenti in modo sfavorevole al modello di corsa condivisa di Uber. Poiché Uber fornisce solo una piattaforma mobile, l'azienda effettivamente non ha impiegati che effettuano corse. Piuttosto, Uber collega semplicemente acquirenti disposti a pagare una determinata cifra per una corsa, con autisti disposti a vendere i loro servizi alla stessa cifra. Incontro perfetto tra domanda e offerta. Come molti commentatori hanno notato, il modello di Uber solleva domande sull'applicabilità delle norme del lavoro e delle leggi sulla concorrenza; Uber sostiene di facilitare gli scambi tra acquirenti e singoli conducenti che non sono dipendenti di Uber, ma sono semplici utenti, indipendenti e autonomi. Tuttavia, la linea tra dipendente e imprenditore indipendente non è chiara, specialmente quando si considera che Uber stabilisce centralmente standard di servizio, prezzi e altre condizioni per i suoi fornitori di corse.

Uber si vede come una società di tecnologia piuttosto che una ditta di trasporto perché il suo successo si basa su una semplice interfaccia utente e un sistema di informazioni avanzato che conduce rilevanti analisi di dati. L'azienda è attualmente in movimento in altre aree, come la consegna di prodotti alimentari. Ha, infatti, recentemente iniziato a consegnare pizze a Barcellona.

## Condivisione di camere e terreni

Fondata nel 2008, Airbnb vanta oggi oltre un milione di inserzioni, tra cui 600 castelli, in 34.000 città e in 190 paesi in tutto il mondo. Il suo modello operativo è quello di agire come intermediario tra chi ha stanze o appartamenti vuoti e coloro che vorrebbero affittarli. Per questo servizio, Airbnb addebita una tassa dal sei al dodici per cento dell'importo dell'affitto, stabilito dal proprietario della stanza o dell'appartamento. Airbnb verifica le identità degli ospiti e degli affittuari ma non esegue ulteriori screening. L'affidabilità, invece, si basa sulle recensioni degli ospiti che hanno effettivamente soggiornato tramite la piattaforma di Airbnb, lasciando una recensione e un punteggio e questo agisce come un controllo di qualità e influenza notevolmente le decisioni di prenotazione da parte degli utenti. L'apparente intenzione di Airbnb è quella di agire come una piattaforma comune dove gli affittuari e i proprietari possono incontrarsi. Basandosi sulle revisioni dei clienti verificati, Airbnb evita il costoso processo di screening di singoli appartamenti e utenti e, invece, verifica solo le identità degli utenti. Questo scambio di informazioni tra pari è essenziale per Airbnb in quanto riduce i costi operativi della società e funge da dispositivo di screening. Infatti, il sistema di revisione ha generato un'autoregolamentazione tra gli utenti di Airbnb. Simile allo sviluppo di eBay, lo sviluppo di Airbnb ha favorito la creazione di un nuovo tipo di lavoro. In particolare, ci sono ora agenti indipendenti che guadagnano fotografando e descrivendo le proprietà e creando account di Airbnb per i proprietari che lo richiedono. A differenza di Uber, Airbnb non è stato accusato di stipulare rapporti di lavoro con gli individui che elencano proprietà sulla sua piattaforma; Airbnb non imposta centralmente i prezzi e nessun servizio è implicito nel suo modello operativo. Tuttavia, l'azienda è al centro del mirino dei gruppi alberghieri e dai governi di tutto il mondo, per diversi motivi. Innanzitutto, alcune città, come New York, hanno leggi che vietano ai proprietari o agli occupanti di affittare i loro appartamenti per brevi periodi (meno di 30 giorni) a meno che non vivano anche essi stessi nei medesimi locali.[9] In secondo luogo, molte città, tra cui Amsterdam, Barcellona E Los Angeles, addebitano le "tasse turistiche", che sono tipicamente incluse nel costo di affittare una stanza in un hotel. Infine, alberghi e altri affitti commerciali devono rispettare le leggi locali di sicurezza, mentre i proprietari che affittano proprietà su Airbnb non sono necessariamente soggette a queste leggi. Per la maggior parte, i problemi e la resistenza che Airbnb ha affrontato

sono stati risolti amichevolmente. Ad Amsterdam, per esempio, le tasse turistiche sono ora incluse nella tassa di servizio di Airbnb e vengono trasmesse periodicamente all'autorità locale competente. Airbnb inoltre invia periodicamente link e informazioni riguardanti i regolamenti locali, anche se la conformità a queste normative locali, incluse le norme sulla sicurezza, rimane responsabile dell'host [10].

In Italia il dialogo tra Airbnb e i Comuni sembra essere proficuo: a Milano è stato siglato un accordo di collaborazione per i grandi eventi, la realizzazione di studi e ricerche di mercato, e regolamentazione di aspetti economico-fiscali. A Firenze un accordo simile prevede collaborazione sul piano dell'informazione, la registrazione degli alloggi e il pagamento dell'imposta di soggiorno. E sei mesi fa, Airbnb ha firmato un accordo con la Prefettura di Roma che garantisce la registrazione degli ospiti e la comunicazione alla questura dei loro dati.

Ma per ogni cosa c'è un prezzo da pagare. Vediamo ora quali sono i principali problemi legati alla sharing economy ed in particolar modo al caso Airbnb.

Secondo una ricerca condotta a marzo dalla Commissione europea oltre un terzo degli utenti attivi si trasforma, almeno saltuariamente, in fornitore di servizi.

Il caso di Airbnb sembra essere diventato emblematico del dibattito sul potenziale economico e i rischi legati alla sharing economy. Complice l'aumento della domanda turistica, e l'opportunità di un guadagno relativamente semplice, le offerte di strutture crescono esponenzialmente. Solo a Roma sono oltre 12mila gli alloggi pubblicizzati sulla piattaforma.

Sulle questioni più urgenti (dai problemi legati alla sicurezza, a quelli legati alla tassazione, dal diritto del lavoro fino all'antitrust) sembra esserci consenso: servono nuove norme e standard, quindi le amministrazioni un po' in tutto il mondo si stanno muovendo velocemente.

Le implicazioni di lungo periodo tuttavia potrebbero essere molto più complesse e gravi. La frammentazione e dinamicità del settore rendono il lavoro dei ricercatori difficile, ma i dati sembrano indicare che spesso i benefici economici e di rigenerazione urbana sono concentrati in quartieri specifici, mentre la potenziale distorsione sul mercato immobiliare potrebbe estendersi a tutta la città.

Il problema si fa particolarmente spinoso quando i privati acquistano immobili proprio per offrirli per soggiorni più o meno brevi attraverso piattaforme come Airbnb e smettono di prendere in considerazione i normali contratti di locazione di lungo periodo. In alcuni casi parliamo di società che controllano decine se non centinaia di strutture.

Questo fenomeno ha chiaramente il potenziale di distorcere interi segmenti del mercato immobiliare.

Il resto della storia non è difficile da ipotizzare: il numero delle residenze disponibili diminuisce, il prezzo degli affitti sale, e le comunità locali devono lentamente spostarsi. I quartieri, spesso quelli centrali o storici, in pochi anni perdono identità e autenticità e diventano un pittoresco diversivo per visitatori di passaggio. La domanda di immobili si trasferisce poi su quartieri più periferici dove i prezzi salgono e così via. Lentamente, tutto ciò, potrebbe snaturare il tessuto urbano di città intere. Succede a San Francisco, città natale di Airbnb, dove per \$2000 al mese è difficile trovare un monolocale.

Beni immateriali:

la condivisione di risorse intangibili, in particolare il denaro e l'informazione, è aumentata enormemente. Questa sezione descrive una serie di importanti tendenze globali nella condivisione di risorse intangibili.

Condivisione di denaro

Il Crowdfunding è stato descritto come una “open call” effettuata tramite Internet per ottenere contributi finanziari da parte di un numero relativamente ampio di individui con limitato coinvolgimento degli intermediari finanziari standard.[11] Nel 2014, il crowdfunding si è ampliato globalmente del 167 per cento, aumentando 16,2 miliardi di dollari su 1250 piattaforme, con 6,1 miliardi di dollari nel 2013. Nel 2015, ha generato 34,4 miliardi di dollari e si prevede che raddoppierà ancora nel 2018 arrivando a 65 miliardi di dollari.[12]

L'idea di crowdfunding è che, attraendo una comunità globale (the crowd), chiunque abbia accesso a Internet può finanziare una nuova idea di venture, utilizzando risorse inutilizzate. Questo concetto si basa sulle nozioni che la folla può esaminare le idee almeno come qualsiasi investitore professionale e che il denaro di un investitore individuale può essere investito meglio in un progetto locale e reale in cui l'investitore crede, piuttosto che in un fondo comune astratto.

Ci sono quattro forme di crowdfunding.[13] Il primo è il crowdfunding basato sulla donazione, in cui gli attori donano a un progetto e ricevono un compenso intangibile, come un "grazie", in cambio. La seconda forma è il crowdfunding basata sulla ricompensa, in cui le donazioni vengono fatte in cambio di una ricompensa simbolica, ad esempio un prototipo o una versione limitata di un servizio. Kickstarter e Indiegogo

sono tra i più noti esempi di piattaforme che forniscono questo tipo di servizi di corrispondenza imprenditoriale. Né Kickstarter né Indiegogo esaminano i progetti presentati sulle loro rispettive piattaforme; Piuttosto, si basano sulle ipotesi che i proprietari di progetti possono collegare i loro progetti ai loro account di Facebook per fornire la legittimità e che i potenziali investitori possono fare domande pubblicamente su queste piattaforme. Queste caratteristiche forniscono una forma di trasparenza, in quanto gli investitori potranno esaminare progetti potenziali utilizzando una combinazione di verifica e revisioni di terze parti, che rende entrambe le piattaforme autodeterminanti. Sia Kickstarter che Indiegogo addebitano una percentuale dei fondi raccolti per un progetto da elencare sui rispettivi siti.

La terza forma di crowdfunding è il crowdfunding basato su azioni, in cui gli individui acquistano quote di capitale in un'organizzazione attraverso una piattaforma di crowdfunding digitale e quelle stesse azioni vengono gestite dalla piattaforma o dall'organizzazione in cui le azioni sono vendute. Crowdcube, un'impresa britannica, è la piattaforma di crowdfunding basata sulle azioni. Crowdcube vende quote azionarie di società non quotate e valuta sia i crediti che i precedenti penali di individui che desiderano elencare le loro attività sulla piattaforma di Crowdcube.

I prestiti peer-to-peer e micro-prestiti sono spesso descritti come la quarta forma di crowdfunding. In questa forma di crowdfunding, le organizzazioni o gli individui investono attraverso una campagna online e i fondi che vengono impegnati vengono remunerati, di solito con interessi.[14] Alcune delle piattaforme più conosciute a livello internazionale per questo tipo di crowdfunding sono il Prosper americano che Gestisce un modello for-profit del prestito peer-to-peer e Kiva, che gestisce un servizio quasi filantropico che è finalizzato ad offrire prestiti alle persone che vivono in paesi in via di sviluppo.

Tutte queste forme di crowdfunding operano all'interno dell'Economia della Condivisione per consentire agli individui di investire risorse finanziarie inutilizzate in progetti in cui credono, sia attraverso investimenti azionari, donazioni o pre-acquisto di beni.

#### Condivisione del tempo

TaskRabbit si basa su un concetto esistente da sempre: i vicini aiutano i vicini. Quello che significa in pratica è che TaskRabbit aiuta le persone a trovare altre persone per eseguire piccoli servizi, eseguire commissioni e spostare mobili. L'azienda funge da

piattaforma in cui i fornitori di servizi ("taskers" o corridori) possono inviare profili online in cui pubblicizzano i compiti per i quali sono disponibili e forniscono recensioni da parte degli acquirenti precedenti. Gli acquirenti possono poi trovare corridori appropriati in base ai compiti pubblicizzati e alla città in cui si trovano entrambi. TaskRabbit sostiene di aiutare le persone a trovare lavoro a breve termine, che a sua volta aiuta queste persone a pagare le fatture che altrimenti non sarebbero in grado di pagare. Tuttavia, nelle parole di Bloomberg, "TaskRabbit sta scommettendo su un futuro in cui l'occupazione sembrerà molto più simile a una serie di accordi di piccola scala tra le imprese e il lavoro rispetto ai posti di lavoro in senso tradizionale" .[15] In un futuro del genere, il lavoro sicuro non dovrebbe più esistere. Ci sarebbero solo una serie di accordi a breve termine tra individui.

Questo sito di condivisione delle attività è iniziato come una piattaforma basata sull'asta e sulla negoziazione, in cui gli individui che cercavano corridori per completare le attività potevano richiedere e negoziare online il tempo di quella persona. Tuttavia, nel giugno 2014, il modello di asta è stato sostituito da quello in cui quelli che vendevano il loro tempo fissarono una tariffa oraria. I blogger e gli articoli di notizie hanno descritto la modifica come un passaggio dal modello Ebay al modello Uber e ci sono state notevoli lamentele da entrambe le parti, i taskers e gli acquirenti di servizi.[16] Questa infelicità è derivata dalla rimozione della funzione di offerta e da una serie di altre modifiche incorporate dalla piattaforma. Ad esempio, è stato implementato un algoritmo che ha automaticamente adattato i taskers con un acquirente basato sulle informazioni e sull'attività richiesta, incluso quando e dove fosse necessario. Questo algoritmo fornisce all'acquirente una selezione di tre taskers con diverse tariffe orarie e livelli di esperienza e consente all'acquirente di comunicare con il tasker scelto tramite un servizio di messaggistica in app.

Come Airbnb, TaskRabbit consente ai fornitori di servizi di impostare la propria tariffa oraria, pubblicata in anticipo, la piattaforma prende una tassa di servizio del 20%, che include l'assicurazione. I profili dei fornitori di servizi comprendono le recensioni degli acquirenti e dei controlli di identità di TaskRabbit che personalmente intervista i fornitori di servizi prima di consentire a una persona di offrire servizi sulla piattaforma. TaskRabbit non era soggetto a molte controversie finché non si è allontanato dal modello dell'asta. Entrambi gli operatori e gli acquirenti erano infelici e sostenevano che il nuovo modello non consentiva alle persone di cercare manualmente i taskers e che l'algoritmo avvantaggiava solo i taskers con recensioni costantemente elevate.

Sotto i nuovi e vecchi modelli, i rischi e i costi delle transazioni sono assorbiti dal fornitore di servizi. Infatti, la piattaforma attualmente ritiene i fornitori di servizi responsabili dell'aggiunta dell'IVA quando necessario e responsabili anche dei propri problemi fiscali.

Non esiste soltanto un modello predefinito di sharing economy, ma ne sono stati individuati ben due. Adesso facciamo, quindi, una differenziazione tra le due principali tipologie di sharing economy.

Da un lato abbiamo l'operatore che svolge esclusivamente il ruolo di intermediario e dall'altro abbiamo l'operatore che è proprietario del bene e che "intermedia" tra il privato e se stesso.

Facciamo qualche esempio.

Del primo gruppo, quello della sola intermediazione, abbiamo come esempi lampanti Airbnb, Wimdu, Uber, Blablacar, che sono piattaforme di intermediazione che permettono ai privati di prestare i loro servizi o affittare i loro beni previa iscrizione. Solitamente queste piattaforme sono divise in due parti: chi affitta o presta i propri servizi e chi invece ricerca beni e servizi. A questo punto il ruolo del sito è semplicemente quello di far incontrare domanda e offerta alle migliori condizioni possibili per entrambe le parti. Il mercato svolge il ruolo di regolatore, in quanto i prezzi vengono determinati direttamente dalle persone proprietarie del bene o dagli esecutori dei servizi, ad eccezione di Uber che tramite un algoritmo calcola istantaneamente domanda e offerta per definire i prezzi. Per questo motivo la concorrenza di altri nel mercato fa in modo che i prezzi si abbassino fino a raggiungere il prezzo di equilibrio. Se affitto la mia casa ad un prezzo troppo alto, nessuno vorrà prenderla in affitto se altri hanno affittato a prezzi più bassi nella stessa zona. Non resta che abbassare i prezzi finché non viene raggiunto il prezzo di equilibrio per il quale altre persone sono disposte a pagare. Ovviamente l'introito principale di queste piattaforme di intermediazione sono le percentuali che il sito si tiene su ogni transazione andata a buon fine.

Passiamo ora al secondo gruppo, quello della proprietà del bene che appartiene alla piattaforma stessa. In questo gruppo troviamo, di spicco su tutti, l'enorme settore del car-sharing, ovvero aziende come Enjoy e Car2go, ma anche i più recenti Zigzag e Sharen'go; tutte interessate all'area dei trasporti (automobili e scooter). La differenza sostanziale con il primo gruppo della sola intermediazione è che queste piattaforme sono proprietarie dei beni che noleggiano, perciò all'interno del loro sito si trova una sola



sezione: quella degli utenti che si iscrivono e che vogliono usufruire, pagando, dei servizi o dei beni dell'azienda messi a disposizione. L'introito non deriva più da una percentuale, ma dal totale dell'importo pagato.

## UN MERCATO DA SCOVARE

Addentriamoci, ora, nel vivo della questione. Analizzeremo velocemente i settori in cui l'entrata di piattaforme basate sulla sharing economy ha rivoluzionato il mercato stesso. Primi su tutti Uber e in minor misura Car2go ed Enjoy. Se prima, spostarsi senza mezzi da una parte all'altra della città costava 50 euro, in taxi, ed era l'unico modo, senza contare i mezzi pubblici, oggi con 15 euro puoi effettuare la stessa corsa. Cosa è cambiato? È cambiato che un giorno, otto anni fa, il signor Garrett Camp ha inventato l'applicazione/azienda più redditizia e geniale del mondo: Uber. Da quel momento, i taxi, hanno vissuto per la prima volta, sulla loro pelle, il significato di concorrenza, fino ad allora sconosciuto in quel settore. Persone che portano altre persone. Nulla di così geniale, anzi sono cose che facciamo tutti i giorni, ma creare un mercato su tutto questo, è stata una mossa fondamentale. Ovviamente non sono mancate le critiche alla società e non sono mancate le rivolte dei tassisti, soprattutto in Italia, dove il sistema lobbistico è uno dei più forti del mondo. Proprio a Roma infatti, il giudice Alfredo Landi ha disposto la chiusura definitiva di Uber Black e di tutti gli altri servizi Uber in Italia, accogliendo il ricorso di concorrenza sleale avanzato dalle associazioni dei tassisti in base alla legge del 1992. Il 26 maggio 2017 lo stesso tribunale di Roma ha revocato la propria ordinanza di blocco del servizio Uber Black, emessa nel mese di aprile 2017, accogliendo il ricorso di Uber, che ora è nuovamente operativo in Italia. Le polemiche non sono mancate in tutto il mondo, dove a Delhi in India il servizio è stato limitato perché non tutte le persone che guidano gli Uber hanno la patente adatta. In Polonia, grazie alle continue proteste, le persone che guidano gli Uber godono ora degli stessi diritti e benefici dei tassisti comuni. In Germania nel 2015 il governo ha deciso di vietare il servizio Uber a causa delle proteste da parte di tassisti e degli utenti. A Austin, in Texas, nel 2015 la Uber Technology Inc. ha proposto il servizio, ma poi nel 2016 ha deciso di ritirare il progetto a causa delle imposizioni dettate dal governo.

Come possiamo constatare, quando un mercato viene rivoluzionato, con l'entrata in "gioco" di un enorme competitor, è inevitabile che ci siano delle ripercussioni a livello globale, soprattutto quando ad essere colpito è un settore non abituato ad avere concorrenti e a maggior ragione se i concorrenti in questione sono i privati stessi.

Cosa simile, ma non altrettanto eclatante è stato il caso di Airbnb, piattaforma di affitto case/stanze che nel 2009 prende vita grazie all'idea di Brian Chesky e Joe Gebbia. Ad oggi si calcolano sessanta milioni di utenti iscritti alla piattaforma e un giro di affari di quasi sette miliardi di euro. A differenza di Uber, Airbnb non è stata attaccata così fortemente dagli albergatori, che evidentemente non hanno visto in Airbnb un diretto concorrente. Questa volta però ad attaccare duramente la piattaforma di affittacamere è stato il fisco di tutto il Mondo. Infatti i problemi legati ad affittare le case tramite Airbnb è che non ci sono controlli fiscali e/o licenze da dover pagare.

La straordinaria capacità degli uomini di adattarsi all'ambiente che cambia è la forza di questi colossi della sharing economy. Non solo perché le persone vedono un risparmio in tutto questo, ma soprattutto perché altre vedono un guadagno. Allora ci sono quelli che acquistano case in luoghi e città molto turistiche solamente per affittarle tramite Airbnb e altre persone che si iscrivono a Uber come autisti e che lasciano il proprio lavoro.

Dietro al mercato della sharing economy si sta creando un nuovo mercato, tutto nuovo e tutto da scoprire. Un domani magari le persone non vorranno più i posti fissi, ma lavoreranno soltanto quando e come vorranno tramite piattaforme del genere.

Fino ad ora abbiamo parlato di mercati, di aziende, di piattaforme, tutte cose già esistenti, tutti mercati già solcati. Ma c'è un mercato che fino ad ora non è stato intaccato dalla sharing economy: il cibo!

Esiste qualche applicazione sul settore alimentare, come Gnammo che propone cene a casa di altri facendo pagare un prezzo fisso a testa, ma di veramente grosse, come quelle viste fino ad ora, non ce ne sono. Il mercato alimentare è un mercato enorme, soprattutto perché tutti dobbiamo mangiare per forza.

Quindi dopo aver trattato in generale che cos'è la sharing economy e dopo aver descritto come questi colossi abbiano cambiato il profilo del mercato e delle persone stesse, vorrei proporre un modello di sharing economy basato sul mercato alimentare ed in particolar modo di quello agricolo.

## MY LANDY

Questo è il nome che ho voluto dare a questo progetto che è venuto fuori da un'intuizione non molto tempo fa. Ho pensato: se tutti avessero la possibilità di avere un proprio orto e di raccogliere direttamente i frutti della propria terra?

Da qui l'idea di creare degli orti in affitto. Io te li coltivo e tu vieni direttamente nel tuo orto a raccogliere i frutti del terreno.

La prima domanda che mi sono posto è stata: Com'è oggi il mercato alimentare? Quali sono le richieste delle persone? Come potrei con questo progetto modificare o rivoluzionare questo mercato?

A queste domande ovviamente ho trovato delle risposte, che adesso verranno esposte.

Come prima cosa, bisogna capire quali sono le esigenze alimentari di oggi, cosa cercano le persone dal cibo e perché, soprattutto, le esigenze stanno cambiando. Secondo dei recenti studi, in Italia nel 2016, 18 milioni di famiglie hanno consumato alimenti bio, con una crescita del 21% rispetto all'anno precedente, per un giro d'affari di 2,5 miliardi di euro. Oltre alla crescita del dettaglio tradizionale c'è il boom delle vendite dirette dei produttori agricoli come la rete delle fattorie e dei mercati degli agricoltori di Campagna Amica. Ma vola anche per l'e-commerce che, secondo un'analisi Coldiretti su dati Biobank, è cresciuto del 71 per cento nel giro degli ultimi cinque anni, mentre nello stesso periodo sono aumentate del 69 per cento le attività di ristorazione bio. Aumentano pure i negozi specializzati di alimenti bio (+15 per cento), gli spacci per la vendita diretta presso le aziende agricole biologiche (+14 per cento), gli agriturismi aperti da coltivatori bio (+13 per cento), le mense scolastiche che utilizzano materie prime biologiche (+12 per cento).[dati Coldiretti 2016]. Non solo, ma il numero di Vegani (coloro che non mangiano né animali, né derivati) nel 2017 è triplicato rispetto al 2016, ciò significa che circa 1800000 italiani non mangiano né carne né derivati. Vegetariani e vegani in Italia rappresentano il 7,1% della popolazione. La scelta veg in crescita, non è solo una tendenza nostrana. Si stima che nel mondo, vegani e vegetariani siano circa un miliardo. In India, la patria del vegetarianesimo anche per motivi religiosi, circa il 30% della popolazione è vegano o vegetariano. In Europa è la Germania il Paese più veg (7 milioni di persone). In Gran Bretagna lo è circa il 5% e, secondo i dati della British

Vegetarian Society, sono almeno 2mila le persone che ogni settimana scelgono di diventare vegetariane. [Rapporto Eurispes 2017].

Insomma una gran bella fetta di mercato! Ma come può questo progetto rivoluzionare il mercato attuale? Quali sono i settori che rischierebbero di vedersi sottrarre questa fetta di mercato?

Immaginate se ogni famiglia avesse il proprio orto, coltivato osservando gli standard biologici e lo pagasse meno di ciò che paga per acquistare direttamente gli stessi prodotti bio, o addirittura non bio. Cosa cambierebbe? Sicuramente vedremo sparire, con il tempo, i reparti della verdura nei supermercati. Vedremo sparire la grande distribuzione di verdura e di conseguenze verrebbe avvantaggiato il mercato della produzione bio e non più della produzione agricola di massa. Ci sarebbe una maggior consapevolezza di ciò che si mangia, di come va mangiato, ma soprattutto di quando. Perché se hai un tuo orto sai quali sono le verdure di stagione e sai quali sicuramente non sono biologiche se le trovi tutto l'anno nei supermercati. In definitiva, l'idea di avere un proprio orto da cui rifornirsi non sembra avere poco mercato e non sembra nemmeno essere un'idea cattiva. Oltretutto non dimentichiamoci che oggi i terreni agricoli hanno un valore molto basso e per lo più vertono in stato di semi abbandono. Cosa potrebbe succedere, in un ipotetico scenario, se un domani ogni famiglia potesse avere la possibilità di avere il proprio orto? Quegli stessi terreni andrebbero a ruba! Ci sarebbe la corsa ad acquistare il proprio orto, se interessati all'alimentare, o la corsa ad acquistare terreni agricoli intorno alle grandi città, se interessati all'investimento. Ciò comporterebbe quindi una rivalutazione del settore agricolo e una maggior valorizzazione degli ecosistemi relativi all'agricoltura.

Ma le belle notizie non finiscono qui. Perché la Comunità Europea ha stanziato per il 2014-2020 ben 100 miliardi di euro per programmi di sviluppo rurale. In particolare, gli Stati membri e le regioni elaborano i rispettivi programmi di sviluppo rurale in funzione dei bisogni dei loro territori e tenendo conto di almeno quattro delle seguenti sei priorità comuni dell'UE [17]:

- promuovere il trasferimento di conoscenze e l'innovazione nel settore agricolo e forestale e nelle zone rurali
- potenziare la redditività e la competitività di tutti i tipi di agricoltura e promuovere tecnologie innovative per le aziende agricole e una gestione sostenibile delle foreste

- favorire l'organizzazione della filiera alimentare, il benessere degli animali e la gestione dei rischi nel settore agricolo
- preservare, ripristinare e valorizzare gli ecosistemi relativi all'agricoltura e alle foreste
- incoraggiare l'uso efficiente delle risorse e il passaggio a un'economia a basse emissioni di CO2 e resiliente al clima nel settore agroalimentare e forestale
- promuovere l'inclusione sociale, la riduzione della povertà e lo sviluppo economico nelle zone rurali.

Alla luce di queste informazioni, l'idea di entrare in un mercato in forte crescita e di poterlo fare con fondi europei, rende il progetto My Landy ancora più convincente. Più avanti vedremo nel dettaglio di cosa si tratta e come può essere messo in atto.

Prima di continuare, quello che vorrei fare è di affrontare un argomento importante per le famiglie, ovvero l'influenza dell'orto sui bambini. Secondo un recente studio convincere i bambini a mangiare le verdure non è sempre facile. Ma il tema è più generale e coinvolge tutta la popolazione. "Un consumo inadeguato di verdure è un problema di ordine pubblico, legato a molti rischi sanitari" scrivono gli autori di questo studio di tipo psicologico. Secondo gli autori, un possibile aiuto è la creazione di un orto con il coinvolgimento diretto dei bambini. L'idea è stata sviluppata dai ricercatori, che hanno creato un programma ad Amsterdam, nei Paesi Bassi. I bambini sono stati coinvolti nella coltivazione delle verdure a scuola. Secondo i ricercatori, questo approccio potrebbe cambiare il rapporto tra i più piccoli e i vegetali a tavola. I primi risultati della sperimentazione sembrano promettenti. I bambini, dopo aver sperimentato la coltivazione delle verdure, si mostrano più pronti a consumarle, spingendosi a chiederne un maggiore consumo anche a casa[18].

È importante sottolineare che oggi più che mai la consapevolezza alimentare è senza dubbio un tassello fondamentale della routine quotidiana delle persone. Ce ne rendiamo conto dai ristoranti che sempre più propongono menù vegetariani, vegani o biologici e dalle grandi catene di fast food, come McDonald's ha lanciato da poco il nuovo menu vegano, o come anche la Algida con il nuovo cornetto Veggy. Le grandi multinazionali si stanno adeguando ai tempi che corrono veloci. Ma un conto è adeguarsi e un altro conto è creare qualcosa di nuovo, qualcosa in più, qualcosa che può essere offerto a tutti e tutto l'anno, ma soprattutto qualcosa che proviene direttamente dalla terra.

## IL PROGETTO

Partiamo dalle basi. La mia famiglia possiede un terreno di circa 10000 mq vicino al Grande Raccordo Anulare di Roma. L'idea è quella di dividere in tante parti questo terreno e poi di affittare ogni particella, per stagione, alle famiglie che lo richiederanno. Le dimensioni degli orti saranno di due tipi, di 50 mq e di 100 mq, ovviamente a seconda della grandezza varierà anche il prezzo per stagione che gli affittuari pagheranno. I prezzi e tutta la parte finanziaria verranno esaminati in seguito. Abbiamo calcolato che un terreno di 50 mq può dare gli ortaggi necessari per una famiglia di 2 persone e uno di 100 mq per una famiglia di 4.

In ogni stagione, tutti gli orti verranno seminati allo stesso modo e tutte le famiglie avranno la stessa tipologia di verdure. Per fare un esempio nel periodo estivo abbiamo pensato che ogni orto potesse avere: pomodori (san marzano, cuore di bue, pachino), melanzane (tonde e allungate), peperoni, zucchine, fagiolini, insalata, bieta a coste bianche e rosse, verza e odori.

Questo potrebbe essere un tipico orto estivo da cui raccogliere per l'intera stagione tutti i frutti senza limiti, fin quando sarà possibile raccogliarli.

Chi affitta non dovrà preoccuparsi di nulla, spetterà a noi la coltivazione e la cura delle piante. Loro dovranno solamente presentarsi i giorni del raccolto e portare a casa tutto ciò di cui avranno bisogno. Le prime volte verrà spiegato loro come raccogliere gli ortaggi, quindi cosa e come tagliare. Per quanto riguarda il quando, una comoda applicazione mobile (app) invierà una notifica il giorno in cui gli ortaggi saranno pronti per la raccolta.

Prima di spiegare nel dettaglio il funzionamento dell'app e della piattaforma, vorrei soffermarmi sul punto della coltivazione e della cura dell'orto. Questo lavoro spetterà solo ed esclusivamente a noi, senza possibilità di poter far coltivare le famiglie affittuarie. Questo perché la nostra produzione sarà una produzione "bio certificata" ed in quanto tale dovranno essere rispettati tutti gli standard e criteri biologici. A partire dai semi, che dovranno essere rigorosamente bio, al metodo di lavorazione del terreno, fino ad arrivare agli insetticidi, che dovranno essere totalmente naturali. Questo iter serve

non solo per mantenere la certificazione biologica, ma soprattutto per tutelare i consumatori che si affideranno a noi.

Come accennato in precedenza, associato al progetto dell'affitto degli orti ci sarà un'applicazione ed un sito, che lavoreranno in sinergia.

Sito e applicazione svolgeranno più o meno le stesse funzioni: Una volta che la famiglia affitta il terreno per la stagione, ipotizziamo estiva, potrà effettuare il pagamento tramite app, sito, oppure di persona; in ogni caso verranno date loro le credenziali per accedere alla loro area riservate, dove potranno monitorare il proprio orto ed in particolare, verranno avvisati, tramite notifiche, quando gli ortaggi saranno pronti da raccogliere. Se ad esempio l'insalata è pronta prima delle melanzane, l'app avviserà l'affittuario che l'insalata è pronta per essere raccolta, cosicché tutti sappiano quando e cosa è pronto per essere raccolto. Dall'app e dal sito si potranno prenotare ed acquistare anche le stagioni successive e verranno pubblicizzate tutte le iniziative che verranno proposte durante l'anno all'interno dell'orto.

In questo modo si viene a creare una nuova e straordinaria sinergia tra tecnologia e agricoltura. Il futuro che si connette con il passato, in un, ormai dimenticato, ritorno alla terra.

Ma applicazione e sito non sono state pensate solamente come "avviso alla clientela". Bensì, anche come piattaforma di condivisione. Sì, perché tramite il nostro sito e la nostra applicazione, chiunque possieda un terreno coltivato, potrà iscriversi e fare in modo che altre persone nelle vicinanze possano trovarlo e prendere in affitto parte del suo orto. I pagamenti potranno sempre essere effettuati tramite applicazione, sito o personalmente a colui che affitta il terreno. Il guadagno della piattaforma proverrà principalmente dalla percentuale trattenuta sui pagamenti degli orti da entrambe le parti. La domanda sorge spontanea: Come faccio a far pagare sulla piattaforma? Se pagano tutti personalmente come guadagno?

Pagare sulla piattaforma sarà una sicurezza in più perché, una volta effettuato il pagamento, non tutta la somma verrà versata alla controparte, ma solamente la metà, l'altra metà verrà versata di norma alla fine della stagione o eccezionalmente su richiesta di colui che acquista, in maniera anticipata. Verrà in tutti i modi spiegato ad entrambe le parti che per motivi di sicurezza e di credibilità, è sempre consigliato acquistare tramite app o sito. Ad ogni modo ci sarà un contratto, firmato al momento dell'iscrizione alla piattaforma, che obbligherà coloro che affittano a ricevere tutti i pagamenti tramite applicazione, in caso di pagamenti di persona dovranno versare la percentuale che spetta

al sito. Diversamente, potrebbero incappare in una sanzione molto salata (come da contratto).

In precedenza abbiamo descritto i due tipi di sharing economy, ovvero quello della sola intermediazione e quello della proprietà del bene. Questo modello di business si basa su entrambi i tipi di economia della condivisione. Da una parte ho il mio terreno che affitto tramite app (modello di proprietà: Car2go, Enjoy) e dall'altra ho una piattaforma che affitta i terreni degli altri (modello della sola intermediazione: Airbnb) tutto questo in una sola applicazione. Facendo alcune ricerche ho scoperto che questo è lo stesso modo in cui è nata Airbnb inizialmente. Con il nome di Airbedandbrekfast, i due fondatori del colosso avevano affittato un letto nella loro casa, senza immaginare che successivamente quello stesso sito sarebbe diventato il più importante del pianeta per affittare camere e case intere.

## CASHFLOW E FINANZA

La tabella 1 descrive i flussi di cassa generati ogni mese ed i flussi di cassa totali generati in cinque anni. Tutti i dati sono stati inseriti dopo una attenta analisi dei costi e dei ricavi ipotizzati, con l'aiuto di un agronomo e di un contadino.

Come si evince la spesa iniziale più importante è per la creazione del sito web e dell'applicazione mobile (30.000 euro) a cui si sommano le spese legali per la creazione della società (2.000 euro).

Da quando inizia l'attività vera e propria le spese ricorrenti saranno per: lavori agricoli, acqua e sementi. Per facilità di comprensione abbiamo indicato solamente i ricavi provenienti dall'attività agricola ad esclusione degli introiti derivanti dall'attività di intermediazione tramite piattaforma. Per questo motivo gli unici ricavi inseriti nella tabella sono quelli derivanti dall'affitto degli orti. Per quanto riguarda i costi legati alla pubblicità, per i primi otto mesi, si è deciso di non pubblicizzare il progetto per non aggravare il bilancio del primo anno, anche e soprattutto in vista delle poche iniziali adesioni. La pubblicità inizierà a gravare sul bilancio subito dopo la seconda stagione di raccolto (400 euro), dove da lì in poi si ipotizza un aumento di adesioni dovute sia al passaparola che al lavoro svolto dalle pubblicità, pubblicità che con il passare del tempo aumenterà di investimento dall'anno successivo (500 euro), sempre a mesi alterni.



Per quanto riguarda la pubblicità, nel dettaglio, i principali canali pubblicitari saranno online, i social media (facebook e instagram) e offline, riviste biologiche e per vegetariani/vegani e giornali che trattano di alimentazione. La pubblicità svolge una funzione bilaterale, da una parte si pubblicizza il nostro progetto e dall'altra si pubblicizza l'idea che può essere imitata e copiata da altri. Questa seconda funzione non agevola direttamente lo sviluppo della parte agricola di MyLandy ma sicuramente lo sviluppo della piattaforma per l'intermediazione.

# MY LANDY

	costo/mese	
Lavori agricoli	€ 1.000,0	
Acqua	€ 300,00	
Pubblicità	€ 200,00	aumentando
	€ 1.500,00	

Sito e App	€ 30.000,00
Semi	€ 1.000,00

Grandezza terreno 10000 mq<sup>2</sup>  
 grandezze orti 50 e 100 mq  
 quantità orti 35 x 100 mq 90 x 50 mq

costo orto da 50 a € 250,0  
 costo orto da 100 a € 450,0

Incasso da 90 x 50mq € 22.500,00  
 Incasso da 35 x 100mq € 15.750,00  
 Incasso totale 50 e 100mq € 38.250,00 a stagione

N totale orti 125

N orti affittati	5					15									
	settembre	ottobre	novembre	dicembre	gennaio	febbraio	marzo								
Sito e App	---€ 30.000,00	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---
Affitto Terreno	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€
Contadino	€	---	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---
Acqua	€	---	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---	---
Pubblicità	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	---€ 400,00	€	---	---	---
Spese legali e di gestione	---€ 2.000,00	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---
Sementi	€	---	---€ 500,00	€	---	€	---	€	---	---€ 500,00	€	---	€	---	---
Incassi da orto	€	---	€ 1.250,00	€	---	€	---	€	---	€ 3.750,00	€	---	€	---	---
Cashflow mensili	---€ 32.000,00	---€	550,00	---€ 1.300,00	---€ 1.300,00	---€ 1.300,00	---€ 1.300,00	---€ 1.300,00	€ 1.950,00	---€ 1.700,00	---€	1.300,00	---	---	---
CASHFLOW TOTALE	---€ 32.000,00	---€	32.550,00	---€ 33.850,00	---€ 35.150,00	---€ 36.450,00	---€ 37.750,00	---€ 35.800,00	---€ 37.500,00	---	---	38.800,00	---	---	---
fondi UE	€	---													
	€	42.000,00													

primo anno														
30					45	50								
aprile	maggio	giugno	luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	dicembre	gennaio	febbraio				
€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	
€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	
---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---€ 1.000,00	---	---		
---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---€ 300,00	---	---		
---€ 400,00	€	---	---€ 400,00	€	---	---€ 400,00	€	---	---€ 500,00	€	---	---€ 500,00		
€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	
€	---	---€ 500,00	€	---	€	---	---€ 500,00	€	---	€	---	---€ 500,00	€	
€	---	€ 7.500,00	€	---	€	---	€ 11.250,00	€	---	€	---	€ 12.500,00	€	
---	1.700,00	€ 5.700,00	---€ 1.700,00	---€ 1.300,00	€ 9.050,00	---	2.300,00	---€ 1.800,00	---€ 1.300,00	---€ 1.800,00	€ 10.700,00	---	1.800,00	
---	40.500,00	---€ 34.800,00	---€ 36.500,00	---€ 37.800,00	---€ 28.750,00	---	31.050,00	---€ 32.850,00	---€ 34.150,00	---€ 35.950,00	---	25.250,00	---	27.050,00

											secondo anno										
											60		80		100						
marzo	aprile	maggio	giugno	luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	dicembre	gennaio											
€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	-
€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	-
--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00
--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00
€	--	--€	500,00	€	--	--€	500,00	€	--	--€	500,00	€	--	--€	500,00	€	--	--€	500,00	€	-
€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	--€	1.000,00	€	--	€	--	€	--	€	-
€	--	€	--	--€	500,00	€	--	€	--	--€	500,00	€	--	€	--	€	--	€	--	--€	500,00
€	--	€	--	€	15.000,00	€	--	€	--	€	24.000,00	€	--	€	--	€	--	€	--	€	29.000,00
--€	1.300,00	--€	1.800,00	€	13.200,00	--€	1.800,00	--€	1.300,00	€	21.700,00	--€	2.300,00	--€	1.800,00	--€	1.300,00	--€	1.800,00	€	27.200,00
--€	28.350,00	--€	30.150,00	--€	16.950,00	--€	18.750,00	--€	20.050,00	€	1.650,00	--€	650,00	--€	2.450,00	--€	3.750,00	--€	5.550,00	€	21.650,00

											terzo anno										
											125										
febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno	luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	dicembre											
€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	-
€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	-
--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00	--€	1.000,00
--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00	--€	300,00
--€	500,00	€	--	--€	500,00	€	--	--€	500,00	€	--	--€	500,00	€	--	--€	500,00	€	--	--€	500,00
€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	€	--	--€	1.000,00	€	--	€	--	€	--	€	-
€	--	€	--	€	--	--€	500,00	€	--	€	--	--€	500,00	€	--	€	--	€	--	€	-
€	--	€	--	€	--	€	38.250,00	€	--	€	--	€	38.250,00	€	--	€	--	€	--	€	-
--€	1.800,00	--€	1.300,00	--€	1.800,00	€	36.450,00	--€	1.800,00	--€	1.300,00	€	35.950,00	--€	2.300,00	--€	1.800,00	--€	1.300,00	--€	1.800,00
€	19.850,00	€	18.550,00	€	16.750,00	€	53.200,00	€	51.400,00	€	50.100,00	€	86.050,00	€	83.750,00	€	81.950,00	€	80.650,00	€	78.850,00

													quarto anno								
gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno	luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre											
€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---
€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---
-€	1.000,00	-€	1.000,00	-€	1.000,00	-€	1.000,00	-€	1.000,00	-€	1.000,00	-€	1.000,00	-€	1.000,00	-€	1.000,00	-€	1.000,00	-€	1.000,00
-€	300,00	-€	300,00	-€	300,00	-€	300,00	-€	300,00	-€	300,00	-€	300,00	-€	300,00	-€	300,00	-€	300,00	-€	300,00
€	-	-€	500,00	€	-	-€	500,00	€	-	-€	500,00	€	-	-€	500,00	€	-	-€	500,00	€	-
€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	€	---	-€	1.000,00	€	---	€	---	€	---
-€	500,00	€	---	€	---	€	-	-€	500,00	€	---	€	-	-€	500,00	€	---	€	---	€	---
€	38.250,00	€	---	€	---	€	-	€	38.250,00	€	---	€	-	€	38.250,00	€	---	€	---	€	---
€	36.450,00	-€	1.800,00	-€	1.300,00	-€	1.800,00	€	36.450,00	-€	1.800,00	-€	1.300,00	€	35.950,00	-€	2.300,00	-€	1.800,00	-€	1.300,00
€	115.300,00	€	113.500,00	€	112.200,00	€	110.400,00	€	146.850,00	€	145.050,00	€	143.750,00	€	179.700,00	€	177.400,00	€	175.600,00	€	174.300,00

										quinto anno	
dicembre	gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno	luglio	agosto			
€	-	€	-	€	---	€	---	€	-	€	---
€	-	€	-	€	---	€	---	€	-	€	---
-€	1.000,00	-€	1.000,00	-€	1.000,00	-€	1.000,00	-€	1.000,00	-€	1.000,00
-€	300,00	-€	300,00	-€	300,00	-€	300,00	-€	300,00	-€	300,00
-€	500,00	€	-	-€	500,00	€	-	-€	500,00	€	-
€	-	€	-	€	-	€	-	€	-	€	-
€	-	-€	500,00	€	-	€	-	-€	500,00	€	-
€	-	€	38.250,00	€	-	€	-	€	38.250,00	€	-
-€	1.800,00	€	36.450,00	-€	1.800,00	-€	1.300,00	-€	1.800,00	-€	1.300,00
€	172.500,00	€	208.950,00	€	207.150,00	€	205.850,00	€	204.050,00	€	240.500,00
€	238.700,00	€	237.400,00	€	273.350,00						

I prezzi, come si vede dall' introduzione alla tabella 1, sono strutturati come segue:

- 250 euro a stagione, per un il terreno da 50mq, che copre il fabbisogno di verdura per famiglie di 2 persone circa;
- 450 euro a stagione, per un terreno da 100mq, che copre il fabbisogno di verdura per famiglie composte da circa 4 persone;

Il numero di orti da 50 e da 100mq, rispettivamente di 90 e 35 unità, è stato deciso sulla base delle esperienze di diversi agricoltori che hanno visto che i terreni più affittati sono quelli da 50, rispetto a quelli da 100. Un altro dato importante è che le famiglie che prendono in affitto orti sono per la maggior parte coppie o addirittura single donne e in misura minore famiglie, sempre trainate dal sesso femminile.

Come si nota alla voce "incassi da orti" le entrate sono proporzionale al numero di adesioni che in principio sono state volutamente tenute basse fino ad arrivare al massimo rendimento a metà del terzo anno.

I prezzi degli orti sono stati calcolati in base ai costi sostenuti e per venire incontro al risparmio generato da coloro che prendono in affitto l'orto, rispetto ad una normale spesa al supermercato. Infatti se una famiglia di 4 persone spende circa 450 euro per una stagione, di circa quattro mesi, significa che ogni mese la stessa famiglia spenderà circa 115 euro al mese per avere verdura in tavola sempre fresca e soprattutto biologica. Si è calcolato che una famiglia media di quattro persone, che mangia regolarmente verdura, spende in media 150 euro al mese di verdura non biologica e saliamo a 190 euro per quella biologica. Il risparmio generato va dai 35 ai 75 euro al mese. Senza contare la soddisfazione che procura raccogliere la propria verdura e vederla crescere e maturare.

La parte più interessante della tabella, senza dubbio è rappresentata dai casflow ed in particolar modo dal cashflow totale.

Il flusso di cassa mensile, come vediamo dalla tabella 1 è, per la maggior parte, negativo, questo perché i pagamenti vengono incassati ogni quattro mesi ed i mesi di "non incasso" rappresentano dei costi senza ricavi. I ricavi stagionali dovranno servire a coprire i costi dei mesi che intercorreranno tra un periodo di pagamento e il successivo.

I flussi di cassa mensili servono principalmente per rendersi conto di come sono distribuite le spese e i ricavi ogni mese e quindi prevedere anticipatamente quando si ha maggior necessità di liquidità.

Per quanto riguarda il Cashflow totale, la parte più significativa ed indicativa del valore creato dal progetto, possiamo notare subito che il trend generale iniziale è negativo e in calo fino a raggiungere il massimo down ad aprile del primo anno (-40.500 euro),

dopodiché il trend inizierà a tendere al rialzo graduale fino ad arrivare a gennaio del terzo anno un con un flusso totali di +21.650 euro. Da questo momento in poi il cashflow totale non sarà più in negativo ma in costante aumento, aumento dovuto soprattutto alla crescente adesione al progetto MyLandy.

L'orizzonte temporale su cui è stato costruito il business plan è di cinque anni. Al termine del quale il cashflow stimato sarà di euro +237.400. Ovviamente calcolato sul mese precedente all'incasso della stagionalità.

La tabella 1 è stata costruita su uno scenario "pessimistico" riducendo le adesioni al minimo e aumentando alcuni costi più del dovuto. Su questo scenario il risultato positivo inizierà a vedersi al terzo anno di attività con una crescendo sempre più alto fino al quinto anno.

Si noti in fine che sotto la voce cashflow totale è iscritta anche la voce fondi EU. Questo perché come detto in precedenza per questo genere di progetti possono essere stanziati fondi dall'Unione Europea. In questo altro scenario, nel caso in cui i fondi dovessero essere stanziati, la cifra da richiedere per fare in modo di non avere il cashflow totale mai in negativo, è di 41.000 euro. A questo punto, dato che i fondi sarebbero stanziati a fondo perduto (non è richiesto alcun rimborso) i profitti si avrebbero subito da maggio del primo anno, ovvero nel momento in cui in trend inizia a tendere al rialzo e che i flussi negativi sono stati coperti dal finanziamento iniziale.

## CONCLUSIONI

Dai dati estrapolati e dalle analisi effettuate risulta chiaro che il mercato della sharing economy è un mercato in forte espansione e che a breve, anche l'immenso mercato dell'alimentazione, ancora poco sviluppato in questa forma di economia, sarà rivoluzionato con nuove forme di condivisione.

I numeri parlano chiaro. La crescita del mercato della condivisione e del giro di affari, per i prossimi anni sarà in continuo aumento.

In particolare, il progetto MyLandy, vede le porte spalancate di un mercato ancora poco battuto e in fase di studio da parte di altri competitor.

Solitamente le grandi aziende seguono i trend, trend che solitamente sono momentanei, ma che in altri casi possono proseguire per lunghi periodi. Il trend del "mangiar sano e

stare meglio” è un trend che si trova nella prima fase di ascendenza (calcolando un trend diviso in quattro fasi, dove la prima rappresenta il primo accenno di ascendenza, la seconda rappresenta un trend deciso al rialzo, la terza l’apice del trend e la quarta la prima fase di declino). Le ragioni sono numerose, ma la più importante è sicuramente la salute. Sempre più spesso si sente parlare di malattie mortali, malattie che sono certamente legate anche e in molti casi, soprattutto, all’alimentazione.[18] Si corre ai ripari e le persone iniziano ad informarsi, a conoscere e a capire in che modo poter prevenire o ridurre le possibilità di ammalarsi.

Sull’onda di questa “nuova” tendenza, MyLandy, non solo vuole promuovere un’alimentazione sana e rispettosa dell’ambiente, ma anche un’educazione alimentare e un riavvicinamento alla terra nell’era digitale accessibile a tutti.

In conclusione, visti i dati e le analisi del mercato e visto il periodo del trend, le aspettative di successo del progetto nel mercato del digitale e della condivisione sono molto alte e rappresentano una novità che potrebbe più avanti rappresentare una nuova forma di economia.

Il progetto è in fase di sviluppo e siamo in attesa di vedere i risultati che darà.



## BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

1. <https://archive.harvardbusiness.org/cla/web/pl/product.seam?c=34760&i=34762&cs=902b9545bb85f0aba03d8b645fb1d7c5>
2. [http://ec.europa.eu/information\\_society/newsroom/cf/dae/document.cfm?doc\\_id=4485](http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/cf/dae/document.cfm?doc_id=4485)
3. [http://ec.europa.eu/information\\_society/newsroom/cf/dae/document.cfm?doc\\_id=4485](http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/cf/dae/document.cfm?doc_id=4485)
4. [http://www.slideshare.net/jeremiah\\_owyang/sharingnewbuying](http://www.slideshare.net/jeremiah_owyang/sharingnewbuying)
5. <http://www3.nccu.edu.tw/~jsfeng/CPEC11.pdf>
6. Wen, M. (2004). E-commerce, productivity, and fluctuation. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 55(2), 187-206.
7. Schumpeter, J. A. (2010). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Routledge
8. <http://www.unt.se/ekonomi/uber-har-tagit-over-new-york-3647082.aspx>
9. [http://www.nytimes.com/2012/12/01/your-money/a-warning-for-airbnb-hosts-who-may-be-breaking-the-law.html?\\_r=0](http://www.nytimes.com/2012/12/01/your-money/a-warning-for-airbnb-hosts-who-may-be-breaking-the-law.html?_r=0)
10. <http://www.iamsterdam.com/en/media-centre/city-hall/press-releases/2014-press-room/amsterdamairbnb-agreement>
11. Ingram, C., Teigland, R., & Vaast, E. (2014). Solving the puzzle of crowdfunding: Where technology affordances and institutional entrepreneurship collide. In *System Sciences (HICSS), 2014 47th Hawaii International Conference on* (pp. 4556-4567). IEEE.
12. <http://www.crowdsourcing.org/editorial/global-crowdfunding-market-to-reach-344b-in-2015-predictsmassolutions-2015cf-industry-report/45376>

13. Baeck, P., & Collins, L. (2013). Working the Crowd: A short guide to crowdfunding and how it can work for you. London: Nesta.
14. Baeck & Collins (supra)
15. <http://www.bloomberg.com/bw/articles/2013-05-24/in-the-future-well-all-be-taskrabbits>
16. See <http://techcrunch.com/2014/07/10/taskrabbit-debuts-revamped-platform-launches-new-websiteand-mobile-apps/>
17. [https://ec.europa.eu/agriculture/rural-development-2014-2020\\_it](https://ec.europa.eu/agriculture/rural-development-2014-2020_it)
18. Sarti, Asia, et al. "I Eat the Vegetables because I Have Grown them with My Own Hands': Children's Perspectives on School Gardening and Vegetable Consumption." *Children & Society* (2017)
18. T. Colin Campbell, Thomas M. II Campbell. (2012). *The China Study*. Macro Edizioni