

Il filone di studi sulla *società a costo marginale zero* approfondisce il rapporto tra Internet e la società, prestando particolare attenzione negli ultimi anni all' *Internet of Things*.

In particolare, Jeremy Rifkin, nella sua opera *The Zero Marginal Cost Society*, espone la teoria del salto di paradigma storico dal capitalismo di mercato verso il *Commons collaborativo*, come primo nuovo sistema economico dopo il capitalismo e il socialismo, cambio non immediato, ma inevitabile.

Uno degli effetti della rivoluzione digitale, infatti, è la perdita di rilevanza di sistemi di certificazione istituzionale, a favore di meccanismi reputazionali di valutazione contestuale e reciproca delle prestazioni, dando vita alla nuova frontiera dell'economia collaborativa.

L'origine dell'*economia collaborativa* si può far risalire agli anni '90 del secolo scorso, ma il suo sviluppo si è avuto solo nella seconda metà degli anni 2000, quando le potenzialità delle nuove tecnologie hanno incontrato una crescente domanda di cambiamento del modello socioeconomico globale.

L' *economia collaborativa* viene definita come un nuovo modello organizzativo e di business basato sull'uso di piattaforme digitali per connettere tra loro persone che vogliono scambiarsi beni o servizi in modo diretto, semplice, e con la minima intermediazione.

Se nei mercati in generale l'incontro tra domanda e offerta è favorito dai meccanismi consolidati di regolazione (di tipo pubblico, informale-personalistico, di mercato), nelle piattaforme emerge un modello ibrido che abilita meccanismi fiduciari tra sconosciuti ma che, come nella regolazione informale, agisce in modo non trasparente.

Parliamo di *sharing economy*...

Il concetto di *sharing economy* è quanto mai ampio e dai confini incerti.

Il dibattito si avvantaggia spesso di richiami teorici ai classici dell'economia del dono o dello scambio di reciprocità (Simmel, 1907; Mauss, 1922; Polanyi, 1957; Gouldner, 1960) o alla letteratura sul capitale sociale e la fiducia (Granovetter, 1985; Coleman, 2005).

Tuttavia, il tema *sharing economy* sembra espandersi ben oltre tali riferimenti, all'interno di confini concettuali non sempre definiti con certezza.

Botsman e Rogers (2010) la definiscono un modello economico basato sulla collaborazione e sulla condivisione di asset, spazi, competenze, al fine di trarre benefici monetari e non, che si articolerebbe in:

- **il consumo collaborativo:** in cui la gente scambia, condivide, redistribuisce prodotti di cui non ha bisogno e che non utilizza con continuità (es: Reoose, Airbnb, Coachsurfing), o paga per avervi accesso piuttosto che acquisirne la proprietà (es: il car sharing);
- **la produzione collaborativa:** per cui reti di individui collaborano per la progettazione/design (es: Quirky, Zooppa), la produzione (casi come Open Street Map) e la distribuzione di beni e servizi (es. Nimber);
- **l'apprendimento collaborativo:** corsi aperti o forme di condivisione e agglomerazione di conoscenze in un'ottica crowd (es: Wikipedia o Future Learn);
- **la finanza collaborativa:** raccolte fondi in cui la gente può supportare la creazione di progetti, imprese, iniziative benefiche (crowdfunding) gratuitamente o ricevendo una forma di ricompensa simbolica o tangibile (es: Kickstarter; Produzioni dal Basso, Rete del Dono, Musicraiser), ma troviamo anche altre forme come i prestiti tra pari (Es: Zopa) o le monete complementari (es: Sardex).

La *sharing economy* si propone come modello imprenditoriale innovativo perché:

- sostituisce un modello di produzione lineare di beni e servizi attraverso un modello circolare di produzione, distribuzione e fruizione basato sull'accesso all'*over-capacity* di un bene/servizio, che tradizionalmente è stata considerata come priva di valore, o semplice rifiuto, nello scambio tradizionale (Benkler, 2004; Bonomi *et al.*, 2016);
- è un modello basato sulla disintermediazione abilitata perlopiù da piattaforme digitali (Cuono, 2015);
- si tratta di un paradigma che mira alla *re-embeddedness* dello scambio economico rilanciando il valore della reciprocità (Pais e Provasi, 2015), a lungo soccombente al modello dello scambio del mercato e alle sue logiche, sempre più centrate sul mero profitto e/o su processi di estrazione di valore (Sawyer, 2015);

- si basa su un sistema ibrido tra produzione e consumo, abilitando le capacità creative e generative dei cosiddetti *prosumer* (Arvidsson, 2013).

Fabrizio Gritta è autore di altri articoli in materia di consulenza aziendale...[Se vuoi leggerli puoi collegarti alla sua pagina](http://www.commercialistatelematico.com) su www.commercialistatelematico.com

A cura di Fabrizio Gritta

Sabato 19 giugno 2021