

**NUOVE REGOLE** Ci sono almeno tre modelli diversi di "condivisione" che stanno cambiando la struttura dell'economia e la proprietà privata. Meglio non confonderli

# La sharing economy spiegata ai politici che devono gestirla

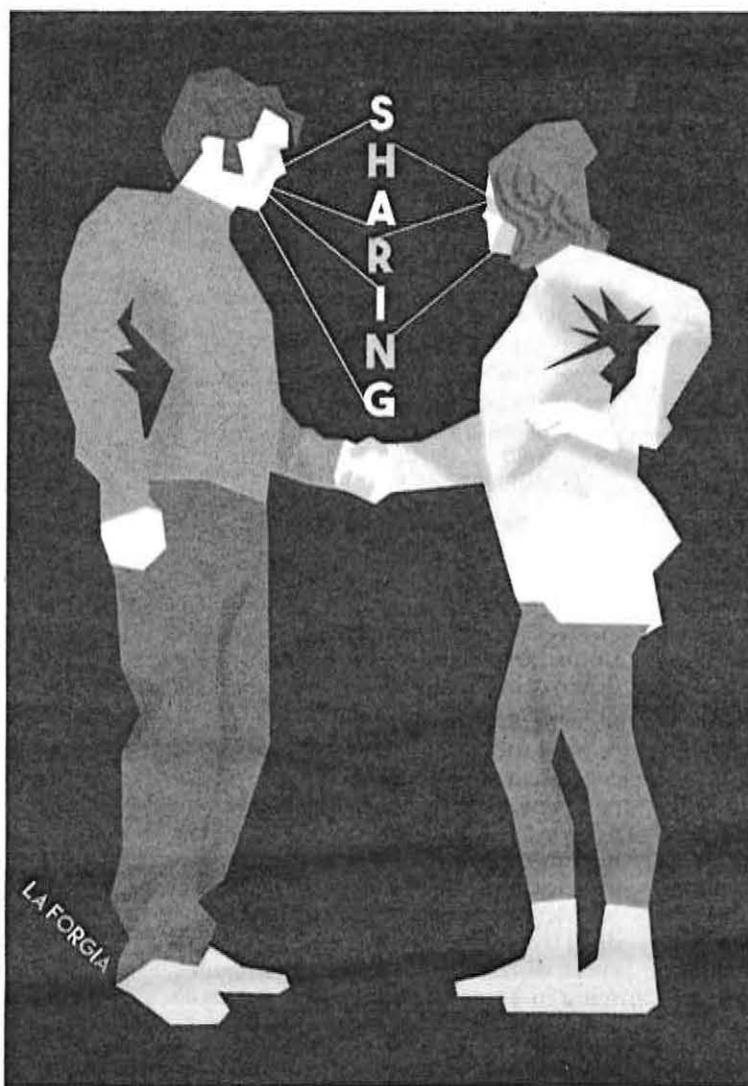
» **BENEDETTA ARESE LUCINI**

Non tutte le forme di *sharing economy* sono uguali e la politica deve capirlo. Dopo aver ospitato la *Collaborative week*, presentato una delibera locale e specificato le linee guida, anche il Comune di Milano che abbraccia questo trend non ha imparato a distinguerle per capire su quali puntare. Il dibattito sul tema è forte anche perché i cosiddetti *incumbent*, gli operatori tradizionali dei vari settori che questa economia collaborativa disintermedia, manifestano dissenso e timore sull'erosione dei loro profitti, e il regolatore nazionale non ha ancora una chiara posizione, lasciando ai comuni il compito di trattare il tema in maniera selettiva.

**A AUMENTARE IL DIBATTITO**, i dati che vengono pubblicati sono discordanti. Da una parte PWC, dà ragione alle piattaforme di *sharing*, stimando una crescita del nuovo mercato (nei settori finanza, collocamento del personale, alloggi, automobilistico e il mercato dei contenuti) di 335 miliardi di dollari da oggi al 2025, con zero cannibalizzazione del settore tradizionale. Dall'altra parte, Credite Suisse ha misurato la *sharing economy* oggi come contributore del 1% del Pil italiano, sottolineando il piccolissimo impatto sull'economia.

In nessuno dei due studi, però, c'è una spiegazione chiara del mercato considerato rilevante per la misurazione. Ed è qui che vorrei dare il mio contributo definendo il mercato in tre distinti settori.

Il primo è la *peer-to-peer economy*, dove i beni vengono condivisi da una comunità di privati, che sostituiscono il possesso con l'accesso, come Airbnb (condivisione di stanze e case), Getaround (car sharing con auto di privati), Roost (affitto di spazi e garage) o Gnammo (condivisione dei pasti). In questa forma più pura del mercato, il valore della piattaforma sta nel creare un fiducia reciproca nella comunità.



## 23%

**Partite Iva La quota degli autonomi in Italia (ignorata dal Jobs Act)**

Il secondo mercato di *sharing* è il *short-term renting* dove le imprese mettono a disposizione di una comunità dei beni in condivisione. Esempi sono gli spazi di *co-working* e il *car sharing* di Car2Go ed Enjoy etc.

Questi due mercati non hanno lo stesso impatto economico; il primo crea un valore aggiuntivo all'economia esistente; il bene è già in possesso di una persona

li, creando un mercato del lavoro fluido, temporaneo e "a chiamata" dove il valore della condivisione è sul tempo e specialmente sulla professionalità.

In questa categoria si possono includere Uber (piattaforma per chiamare un autista), Upwork (piattaforma per lavoro di freelance), Handy (piattaforma per i tuttofare), Thumbstack (piattaforma per i lavori in casa) e tanti altri servizi che permettono l'accesso ai freelance per diversi verticali; Github per gli ingegneri di software, Helpling per l'addetto alle pulizie, Le Cicogne per le tate ed Etsy per gli artigiani per menzionarne alcuni. Questa terza forma di *sharing*, è forse quella che crea più innovazione non solo cambiando le abitudini nel consumo, ma anche sfidando i modelli tradizionali del lavoro. È qui che si dovrebbe studiare il valore aggiunto di questa economia sul Pil Italiano.

**INITALIA**, il 23 per cento del mercato del lavoro è già composto da Partite Iva, dieci punti in più dei vicini francesi e tedeschi. Questa categoria guadagna in media meno di 18.000 euro lordi all'anno, in confronto a uno stipendio medio da dipendente privato di 29.000 euro e di uno pubblico di oltre 35.000 euro.

Quindi è normale che siano loro, le Partite Iva, i primi e i più entusiasti utilizzatori di piattaforme *on demand*, perché queste creano un'opportunità di arrotondare, nei momenti vuoti tra un progetto esistente e un altro. Questo valore, in termine di crescita media del guadagno, e quindi anche delle entrate fiscali dello Stato è il vero contributo al Pil che l'economia porta. Un mercato del lavoro che incoraggia nuove soluzioni per coloro che scelgono o sono costretti a essere liberi professionisti è la vera battaglia sociale che il regolatore dovrebbe analizzare, documentare e poi promuovere. Un Jobs Act che non vede oltre al lavoratore dipendente potrebbe perdere di vista la vera spinta per la crescita del Paese.

# N



I numeri

## 335

miliardi di dollari, il valore del mercato sulle piattaforme di condivisione al 2025 (secondo PWC)

## 1%

del Pil italiano (15 miliardi di dollari circa). La stima minimalista di Credite Suisse su quanto peserà la *sharing economy* in Italia.

## 18.000

Il reddito medio annuo di una partita Iva italiana contro i 29.000 di un dipendente privato e i 35.000 di uno pubblico