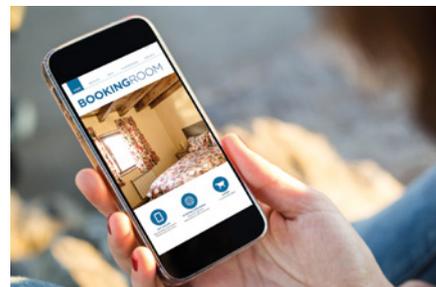


una moltitudine di lavori differenti. Si tratta di piattaforme che operano globalmente, come Upwork, Freelancer, Amazon Mechanical Turk, Twago, GreenPanthera, CrowdFlower, Vicker, ecc. Il committente può essere un'azienda irlandese o argentina, mentre i lavoratori sui quali suddivide i compiti possono risiedere in India o negli Stati Uniti. I committenti cercano su queste piattaforme attività tipiche di un libero professionista, ma in prevalenza cercano qualcuno che assolva dei lavori "micro" come rispondere a questionari online, audio editing, trascrivere materiale audiovisivo, moderare contenuti sui social network.



■ Asset rental

Riguarda l'affitto e noleggio di beni e proprietà. In questi casi la prestazione lavorativa, se c'è, è accessoria, come nel caso del proprietario di un appartamento messo a disposizione su Airbnb che cura anche l'accoglienza e le pulizie finali. La richiesta del cliente non è, infatti, di una prestazione lavorativa, bensì di potere utilizzare, pagando, un bene o una proprietà altrui, in genere per un breve periodo, come nel caso di BlaBlaCar, Sharewood, Airbnb, MioGarage, ecc.



La sharing economy

L'economia della condivisione, o *sharing economy*, è la monetizzazione di risorse non utilizzate o sotto-utilizzate. Per esempio, se si viaggia in automobile da Roma per vedere una mostra a Padova si possono monetizzare i posti vuoti in auto offrendo dei passaggi a un costo contenuto.

La condivisione di beni non utilizzati, o comunque poco utilizzati, a livello personale è sempre esistita: se, per esempio, si possiede un tagliaerba, si può prestare ai vicini che a loro volta possono prestare un trapano elettrico.

A livello imprenditoriale, invece, la sharing economy si è sviluppata grazie alle nuove tecnologie che permettono l'incontro tra offerta e domanda su larga scala. Il ruolo della piattaforma digitale, che rende possibile prima l'incontro e un guadagno ottenuto dall'intermediazione, è cruciale.

Si pensi per esempio a **BlaBlaCar**, fondata in Francia nel 2006, che ha trasformato l'antica pratica del passaggio in uno dei modelli più noti e citati della sharing economy: una piattaforma di *carpooling* che mette in contatto autisti in viaggio con mezzo proprio e passeggeri alla ricerca di un trasporto privato lungo la medesima tratta e disposti a pagare. L'autista, per contenere le spese, mette a reddito i posti liberi.

Simile l'approccio di **Airbnb**, fondata in California nel 2008: l'azienda non possiede appartamenti, ma mette in contatto chi li possiede con chi cerca un affitto. In gergo: piattaforma digitale di residenze brevi. In questi casi è la piattaforma che rende possibile l'incontro di domanda e offerta, con modalità regolate e standardizzate, e per questo esige una commissione.

Diverso il caso di **Uber** rispetto a BlaBlaCar: l'autista di Uber non va da Roma a Palermo a vedere una mostra, e neanche decide di partire dalla Stazione centrale di Milano per andare in albergo e, già che c'è, dà un passaggio al turista di turno. L'autista di Uber si sposta su chiamata: non si tratta quindi di **sharing economy**, ma di **gig economy**, una prestazione su richiesta.

