

Essere...o...Avere...?

Ing Enrico Mascheroni

Sagno, gennaio 2016

(Nota: Gli scritti citati nel presente si trovano su: <http://www.com-engineering.ch/mascheroni/scritti-riflessioni.html>)

Introduzione

In questo "draft" desidero affrontare un tema che è divenuto in questi ultimi anni di forte attualità e che dovrebbe quasi certamente ritagliare uno spazio molto importante sulla scena economica mondiale ed esserne attore protagonista. Lo sharing o quanto attiene alla share economy (SE) Ma un altro motivo per il quale desidero chinarmi su questo tema è anche il considerarlo evoluzione consistente di temi trattati in altri scritti; tra i quali cito "L'importanza dei grandi progetti per l'economia" del 1995, "Dalla società della Produzione alla società del Consumo" del 1997 ed altri.

PriceWaterhouseCooper, salvo errori, stima che la SE vada a stimolare a breve-medio termine investimenti per 330 Mia USD; posso ritenere in una personale valutazione molto approssimativa che la SE andrà a ricoprire dal 10 al 25% della "torta" del economia a medio-lungo termine. In ogni caso, numeri che meritano una riflessione.

Cos'è la Share Economy (SE)

Di per sé nulla di rivoluzionario o nuovo. Si tratta di condividere una proprietà (di qualcuno) con e tra altri utenti i quali remunerano per l'utilizzo.

La storia è piena di variegati esempi di questo concetto. Dal baratto, alla mezzadria, ad alcune forme di leasing, alle case in multi-proprietà, al giornale letto al bar, al bike sharing, ecc...

Ma quello che più caratterizza gli esempi più attuali e noti di SE è l'utilizzo di sistemi ITC per effettuare lo scambio/riservazione/transazione od utilizzo del soggetto.

Quindi in una struttura di SE vi è normalmente un sistema che non solo gestisce la trasmissione d'informazione, ma la memorizza e genera nuova informazione per ottimizzare o far evolvere le performance del "prodotto". Quindi si ha un "Knowledge base".

Ed inoltre è il fatto che vengono poste in "share" risorse non utilizzate di un bene.

Quindi si ha un sistema che facilita l'ottimizzazione dell'utilizzo di risorse.

Riassumendo, una struttura (prodotto) di SE è basato su un gestore e produttore d'informazioni (Knowledge base) e ha finalità di ottimizzatore di risorse.

Ossia si hanno dei sistemi che non possono prescindere dall'ITC (da qui la pertinente "residenza" nella "digital revolution" soprattutto per la parte "produzione" d'informazione) e che stimolano la possibilità di consumo a detrimento della produzione (quindi pienamente residente nel tema di una società che va verso un'economia del consumo piuttosto di una della produzione).

Alcuni esempi di strutture di SE:

Dapprima i più chiacchierati, Uber e/o BlaBlaCar: sistema di servizio taxi dove si offre, dietro compenso, un "passaggio in auto" a qualcuno che desidera andare nella stessa direzione di un automobilista che ha un sedile vuoto.

Spazi condivisi di uffici o esempi di co-working; dove spazi superflui, anche per brevi periodi,

vengo affittati, a terzi che desiderano o necessitano di tali superfici. In più possono beneficiare delle infrastrutture e servizi già in essere nonché dell'aspetto della socializzazione.

Sistemi di scambio di prestazioni; questo molto utilizzato da freelances (pare che negli USA circa 1/3 dei lavoratori operi come freelance) per fornire prestazioni a terzi.

Anche questo può accendere la riflessione sul maggior utilizzo del tempo/competenze di una persona nei periodi complementari a quelli lavorativi o meglio "diversamente lavorativi" per occuparsi d'altro e quindi anche in questo caso come migliore ottimizzazione delle risorse a disposizione.

Linux: un sistema operativo creato "open", che dalla sua comparsa nel ca. 1994 ad oggi ha acquisito grosse fette di utilizzo ed ad oggi è il cuore di molti prodotti ITC venduti ed utilizzati.

Wikipedia: Knowledge base shared per eccellenza, che viene alimentata da singoli individui ed è divenuto uno degli strumenti di consultazione per capire il significato di un "item" per eccellenza. Pur con la consapevolezza che quanto contenuto non è l'esattezza, ma una significativa sua approssimazione.

Quindi alla base sono strumenti di intermediazione, tra domanda ed offerta di un bene o servizio, dove, oltre a ciò, è collegata una valorizzazione del network che va generandosi. (con l'arricchimento delle informazioni)

La SE mina la proprietà?

Alla domanda se la SE provocherà una riduzione delle vendite di prodotti (e quindi essere un generatore di deflazione e crisi di fatturati)

La risposta che mi sento di dire è no, nella somma globale di quanto viene generato.

Ritorno sull'importantissimo concetto di miglior sfruttamento delle risorse (quindi potrà rientrare nei concetti "eco" e "green") e di remunerazione del servizio (quindi messa a reddito del bene primario) nonché del creare, alimentare e far evolvere un Knowledge base ad esso legato che potrà essere messo a reddito grazie alla vendita o utilizzo delle conoscenze prodotte.

In più crea una dinamica di flusso tra domanda ed offerta che è alla base della vivacità di un'economia, soprattutto se ci si rifà ai principi liberali classici.

Come smuove quanto sta attorno alla struttura, basti pensare all'utilizzo di prestazioni di ITC, alla pubblicità che circola sui siti del SE ecc...Nonché a tutte le opportunità indirette.

Sia Uber/blablacar che il co-working, non posso esistere senza automobili o immobili e senza che qualcuno li abbia acquistati (o li "possegga" in altra forma).

Quindi SE riduce la soglia di accesso all'utilizzo di un bene, facendone scattare una redditività, seppur parziale.

Questo può anche portare ad acquistare un bene, sapendo che, in parte, potrà essere messo a reddito. Pensiamo ad una persona che desideri acquistare un'auto per recarsi al lavoro, ma non solo, e lo riesce a fare grazie allo stimolo ad entrate e divenendo fornitore di prestazioni Uber/blablacar.

Inoltre, se ben orchestrato (e qui si apre il discorso su una professione futura, ossia l'ingegnere di architetture SE) esso va a rappresentare una piattaforma tra elementi produttivi.

Mi spiego meglio, e mi rifaccio a quanto toccato nel draft "L'importanza dei grandi progetti per l'economia" del 1995; una struttura di SE va a rappresentare il "progetto quadro" tra i progetti realizzativi andando a finalizzare una sorta di "reverse engineering" nella dinamica di sviluppo dei

progetti quadro.

Qui un approfondimento chiarificatore s'impone.

Nel draft citato, ponevo la differenza tra i progetti quadro e quelli realizzativi.

I progetti realizzativi sono quelli che hanno come fine quello di produrre una risorsa, partendo da un insieme di risorse sia primarie sia di elaborazione "condite" da un processo di produzione (o realizzazione) in conformità col contesto nel quale il progetto è inserito.

I progetti quadro sono quelli che hanno come fine quello di produrre progetti (siano essi ancora quadro, ma alla fine realizzativi). Avendo come criterio di redditività il fatto di poter dar vita ad una nuvola di buoni progetti realizzativi stimolando il contesto e rendendolo più "fertile" per migliorare le possibilità di sopravvivenza e di redditività della somma dei progetti realizzativi.

Di per sé, un progetto quadro, non rappresenta un'entità redditizia diretta, ma un investimento.

Acquisisce e mira ad una redditività indiretta (quella dei progetti realizzativi) e a "produzione di valori".

Portai l'esempio di un Gran Premio di F1. Un GP sarebbe irrealizzabile, da un punto di vista economico, se si basasse e limitasse il modello di business ai soli biglietti di entrata all'autodromo, e con questi pagare sia i piloti che le vetture ed il loro sviluppo oltre alle infrastrutture.

Un GP crea una dinamica attorno all'automobile, non solo di glamour o sportivo, ma anche di stimolo al trovare e sperimentare soluzioni per la produzione di serie. Ed è con questi elementi che viene a giustificarsi un GP.

Quindi un GP rappresenta un progetto quadro mentre la vendita di auto, la ricerca e sviluppo, la nascita di un'immagine di un campione, la vendita di gadget ecc.. rappresentano i progetti realizzativi.

Il modello economico del SE

Un punto su cui chinarsi in modo imprescindibile in questa riflessione è il modello economico.

Quello della SE è sicuramente un modello economico moderno e composto, non lineare; di chiaro stampo non inflattivo (e anche sotto questo punto di vista si allinea con la modernità e rientra nelle tematiche della "digital revolution" che si pone come elemento anti-inflattivo del suo modello; vedere quanto espresso in "c'era una volta l'inflazione" del 1996).

Per non lineare intendo, che si differenzia da quelli lineari quali: $\text{costi} + \text{guadagni} = \text{ricavo}$ ossia dove io pongo un margine su una vendita per trarne un ricavo maggiore dei costi e il tutto è lì circoscritto.

In una struttura di SE abbiamo varie tipologie di remunerazioni e valori:

a) Una remunerazione del "servizio" che è normalmente inferiore al "servizio" consumato, se si tenesse conto di tutti i parametri. A volte, nelle SE più estreme, si arriva al baratto puro.

In Uber/BlaBlaCar; la "corsa" è decisamente di costo minore di quella realizzata tramite taxi (altrimenti non insorgerebbero i tassisti), e tra l'altro Uber preleva il 20% (salvo errori) del valore. (non ho informazioni al momento, suppongo che Uber si occupi degli obblighi fiscali del "servizio")

[Il tema della fiscalità di un SE, in molti casi è una "zona grigia" che suppongo verrà presto affrontata, con l'aumentare dei valori in gioco nell'insieme delle strutture di SE]

Sempre su questo tema, ed in previsione del prossimo, sarebbe scorretto e poco etico (anche se molti fanno del SE una bandiera della "Nuova etica" contro i sistemi capitalistici ed altro, è la questione che le prestazioni e i servizi scambiati devono essere remunerati, sia dal beneficiario del servizio, sia dal gestore del SE. Quest'ultimo tramite prestazioni e/o denaro e/o redistribuzione degli

utili.

Un'altra fonte di entrata per la struttura di SE è quello rappresentato dagli utenti disposti a pagare per “mettersi in mostra” nel SE, ossia essere in cima alla lista delle ricerche o essere messo in qualche modo in evidenza. In molti social network è una delle principali fonti e una delle voci maggiormente messe “sotto la lente” nelle valutazioni economiche.

b) Valore della società SE; una delle finalità delle strutture di SE è quella di “andare in borsa”, quanto è naturale e corretto ed è anche un modo per poter rientrare dagli investimenti e prestiti sopportati.

Il punto è poi la redistribuzione dell'operazione.

Poiché non dimentichiamoci che chi ci “ha messo” sono sì gli investitori, ma anche chi ha lavorato alacremente, come formichine, ossia gli utenti.

Prendiamo tre esempi:

Facebook; è vero che “remunera” i suoi utenti offrendo gratis un sistema per “ficare in naso” in quello che fanno gli amici! Ma è anche vero, che gli utenti hanno alacremente tessuto un network di preziose informazioni e, tra l'altro, consumano anche un po' di pubblicità. E la società ha un buon valore in borsa.

Le piamidi egizie; l'Egitto dei faraoni, ha realizzato un attrattore turistico e costruito un bene artistico culturale, oltre che religioso; grazie al lavoro di migliaia di schiavi. I quali hanno avuto come compenso la vita prolungata e vitto ed alloggio (magari non con un servizio a 5*...!)

YouTube: ha un sistema di remunerazione per gli utenti che “producono” traffico, e quanto circa in proporzione al traffico generato.

Questo ha anche innescato una dinamica, molto attiva, nei giovani, per “produrre contenuti” al fine di poter salire nelle classifiche di visualizzazione.

c) Il valore della frequenza di attività:

In molti bilanci e rapporti economici delle società non sono riportati, con la sufficiente evidenza, l'intensità delle relazioni dei clienti o utenti (tranne che per le piattaforme web dove i “click” o visite, sono uno dei parametri principali o le società che lavorano sulla pubblicità, si pensi ai “contatti” o “passaggi” nella visione dei programmi televisivi).

Ma nell'“economia classica” e qui prendo anche la grande distribuzione, raro sapere o sentire o leggere della relazione tra intensità di attività dei clienti su un punto vendita.

Questi valori ritengo siano di imprescindibile importanza in una struttura di SE; questo per valutarne la potenzialità, freschezza ed effervescenza, a prescindere dalla concretizzazione dei volumi economici delle transazioni stesse.

d) Il valore del Knowledge Base:

Uno dei “beni” di maggior valore che viene a generarsi e che evolve in continuazione in una struttura di SE è il KB. Chi fa cosa, quando, per quanto, dove, con quale risultato ecc.. fantastiche, ottime e preziosissime informazioni per, da un lato migliorare le performance del SE, e secondariamente per tranne altre considerazioni e valore. La cui vendita è cospicuamente remunerata.

e) Il valore dell'ottimizzazione delle risorse:

Questo fu forse il valore originario che spinse i primi ad “occuparsi” di SE, ossia lo “share” di beni e prestazioni “dormienti”. E questo, sia nel piccolo del privato che nelle “reti d'impresa” rappresenta valori non irrisori.

Generando, quanto al punto successivo, valori anche sociali e di nuove possibilità oltre all'utilizzo migliore delle risorse presenti.

Il valore di cui si parla è perfettamente quantizzabile e misurabile, sempre tramite il “nostro” KB e

i parametri classici di calcolo nel settore.

In questo si potrebbero inserire anche i valori del bilancio ecologico.

f) I valori relazionali

Soprattutto nelle strutture SE di co-working e “reti d'impresa”, lo scambio di idee, il lavorare gomito a gomito, genera la possibilità di evoluzioni sia di pensiero che di idee ed opportunità per quanto riguarda l'attività professionale, non da ultimo gli aspetti relazionali. Quanto già classico nelle attività associative, sia di “servizio” che professionali. E possono essere, magari difficilmente misurabili, ma di significativo valore.

g) I valori indiretti

In questa categoria includo, riprendendone il concetto, tutti quei valori che vengono attivati dal ruolo di “progetto quadro” della struttura di SE.

Come, ad esempio, se creo una struttura di SE per delle vacanze, associato e connessa ad una struttura SE di bike e car sharing, rendo più attrattiva ed utilizzata una regione dove poi i ristoranti e i negozi, e non solo possono, esserne beneficiari.

Ma quanto avviene anche per le “reti d'impresa”.

E tutto questo può essere quantizzato e monetizzato, o in considerazione di aumento dell'attrattività del distretto (seppur virtuale) aziendale o della regione turistica; ma, mettendoci un po' d'ingegneria finanziaria, anche da strutture di cartolarizzazione e/o di riduzione rischi d'investimento.

Quindi

La redditività, o i valori economici in gioco, in una struttura di SE, seppur in modo non semplici, possono venir calcolati e monitorati.

Da qui poi ne scaturiscono le possibilità di finanziamento di nuove strutture di SE, i benchmark e le valutazioni sulle ristrutturazioni, ottimizzazioni e diversificazioni di strutture esistenti di SE.

Ossia, come espresso nell'introduzione, si aprono scenari interessanti per un “nuovo” (o meglio in via di sviluppo) settore economico.

Settore economico che ha alla base, come materia prima, lo scambio, l'intermediazione, la soddisfazione del rapporto domanda-offerta.

Quindi si iscrive, come già affermato, ma è importante ribadirlo, nell'economia del consumo e non in quella della produzione.

Ed è centrato sull'informazione e sua elaborazione, quindi appartenente alla “nuova rivoluzione economica”, per rifarci ai cicli storici dell'economia.

La fiscalità

Punto già accennato e meritevole di essere sottolineato.

In molte strutture di SE il tema della fiscalità, non è contemplato e computato. Pensiamo a quelle relative a scambio di prestazioni; siano esse remunerate, siano esse fornite sotto concetto di baratto. In ogni caso queste prestazioni dovrebbero essere oggetto di fiscalità.

La problematica è semplice e complicata allo stesso momento.

Semplice, perché basterebbe aprire nel Knowledge Base un “utente stato” dove caricare sulla sua account una percentuale detratta da ogni transazione, magari con una differenza tra stato e stato dove queste prestazioni vengono erogate/fornite.

Difficile dall'altra, perché bisogna definire un quadro giuridico/legislativo/amministrativo transnazionale che regoli ciò e, non solo lo scambio di prestazione, ma anche la redistribuzione fiscale degli altri valori in gioco.

Quind, anche qui, un po' di lavoro da fare.

Conclusioni

Penso di ritenere e supporre che questa sia stata solo un'entrata in materia nel “mondo della SE” e che altri elementi e spunti potranno arricchire il discorso e le riflessioni in un prossimo futuro.

Come posso ritenere, riprendendo ancora una volta quanto espresso nell'introduzione, che l'importanza economica della SE non sarà certo banale nel futuro prossimo venturo.

E penso proprio che, tra l'altro come accennato in “Evoluzione nei modelli di gestione delle risorse umane” del 1998, vi saranno dei lavoratori che svolgeranno una professione, diciamo di base, e altre magari legate a strutture di SE.

Come anche che “attività tradizionali” verranno complementate da strutture di SE per ottimizzarne, non solo le risorse, ma anche la visibilità, l'apprezzamento sociale, la comprensione e non da ultimo l'utilizzo di prestazioni (prodotti/servizi). Quindi le strutture di SE potrebbero entrare stabilmente nei settori societari di “attività classiche” a livello sia di business development sia di business evolution.