

DALL'ESCLUSIVITÀ ALL'ACCESSO NELLA SHARING ECONOMY

Di Giulia Bazzoni

| 509

SOMMARIO: 1. *Sharing economy: una premessa di contesto.* – 2. *Il ruolo delle piattaforme di intermediazione nella condivisione di risorse.* – 3. *Caratteristiche soggettive e oggettive della sharing economy.* – 4. *Il superamento del modello di proprietà come dominium.* – 5. *Dalla 'cultura dell'esclusività' alla 'cultura dell'accesso' attraverso l'effetto della rete.* – 6. *Questioni aperte nell'era dell'accesso condiviso.* – 7. *Economia collaborativa come Commons 2.0?* – 8. *Conclusioni: potere privato come canone inverso dell'accessibilità.*

ABSTRACT. *Il saggio analizza la concezione del paradigma proprietario all'interno del modello della sharing economy. In tale prospettiva, esamina le trasformazioni che la figura della proprietà sta subendo in ragione dell'attuale transizione dalla cultura dell'esclusività alla cultura dell'accesso nel contesto dell'economia collaborativa; un sistema improntato sulla combinazione tra facoltà di accesso temporaneo ai beni e l'utilizzo diffuso delle piattaforme di intermediazione. In tale ottica, il contributo tenta di mettere in luce le caratteristiche della 'nuova' configurazione della figura proprietaria come pure le sue criticità.*

The paper analyzes the conception of the property model within the sharing economy. In this regard, it examines the transformations that property is undergoing due to the current transition from the culture of exclusivity to the culture of access in the collaborative economy; a system marked by the combination of temporary access to goods and the use of intermediary platforms. The contribution attempts to highlights the main features of such a vision of property as well as its problems.



1. *Sharing economy*: una premessa di contesto.

510

Nelle pagine che seguono si tenterà di riflettere sulla rinnovata concezione del paradigma proprietario all'interno della cd. società delle piattaforme, in ragione dell'affermazione del modello economico della *sharing economy*. In particolar modo, ci si soffermerà sulle trasformazioni del modello proprietario e sulle conseguenze della transizione dalla cultura dell'esclusività a quella dell'accesso in questi nuovi contesti collaborativi, il cui motto principale è, appunto, *access over ownership*¹.

In via di prima approssimazione, la *sharing economy* è emersa con dirompenza a seguito della crisi finanziaria del 2008, durante la quale fattori concomitanti come l'aumento della disoccupazione e la perdita di potere economico dei consumatori hanno indotto la comunità globale a cercare nuove forme di guadagno 'solidale', attraverso lo sfruttamento delle potenzialità del mercato online². Tutto ciò ha generato un notevole aumento dell'utilizzo delle piattaforme di intermediazione digitale, grazie alle quali si è potuto affermare rapidamente un innovativo modello fondato sulla concessione dell'uso temporaneo di beni o servizi tra pari.

L'apparato alla base della *sharing economy* è incentrato, infatti, non tanto sulla titolarità di beni o servizi, quanto sulla condivisione degli stessi, secondo un rinnovato spirito di solidarietà, in una società iper-connessa, all'interno dell'espansa frontiera del *web*³. Questo sistema viene definito, pertanto, «*an idealised state characterised by the*

shift from ownership to renting, bartering, or gifting»⁴.

Del resto, come ormai evidente, il modello capitalistico – paradigma di mercato dalla prima rivoluzione industriale sino ad oggi – ha mostrato nel frangente contemporaneo i limiti della sua logica progressista, subendo plurime battute d'arresto a livello globale, soprattutto in relazione all'idea di una produzione incessante e priva di delimitazione⁵. Invero, il mito sviluppatista si è rivelato '*pharmakon*' dell'occidente, dal momento che risulta quantomeno disarmonico l'accostamento del concetto di crescita infinita ad una realtà che per sua natura presenta dei confini⁶.

Di qui si comprende allora perché nella cd. società delle piattaforme si assiste ad una rottura netta, almeno apparente, con lo schema previgente. La circolazione di beni e servizi si è affacciata, infatti, verso nuovi modelli giuridico-economici – prima fra tutti la *sharing economy* o economia collaborativa – nel tentativo di risolvere le incongruenze presenti nelle rigide strutture dell'architettura tradizionale del mercato capitalistico *offline*⁷.

In questo contesto si evince una predilezione verso prospettive dinamiche che sfruttano, per un verso, l'assenza di barriere fisiche e la possibilità di interazione costante tra gli utenti, per l'altro,

⁴ Così, C. MIGUEL - G. AVRAM - A. KLIMCZUK - B. SIMONOVITS - B. BALAZS - V. CESNUITYTÉ, *The Sharing Economy in Europe: From Idea to Reality*, in *The Sharing Economy in Europe: Development, Practices, and Contradictions*, edited by V. Cesnuityté, C. Miguel, A. Klimczuk, G. Avram, Cham, Palgrave Macmillan, 2022, 3 ss.; i quali, a loro volta, richiamano L. GANSKY, *The Mesh: Why the Future of Business is Sharing*, New York, Portfolio Penguin, 2010.

⁵ A riguardo M. MAZZUCATO e M. JACOBS (a cura di), *Ripensare il capitalismo*, Bari, 2017; M. ALBERT, *Il libro dell'economia partecipativa. La vita dopo il capitalismo*, Milano, 2003.

⁶ Sul rapporto tra crescita negativa e decrescita economica si è occupato: S. LATOUCHE, *La scommessa della decrescita*, Milano, 2007; ID., *Breve trattato sulla decrescita serena*, Torino, 2008. L'Autore indaga il tema della decrescita ritenendo che il termine non abbia per forza accezione negativa. Il concetto di decrescita come crescita negativa deriva direttamente dall'idea di un sistema basato sul produttivismo illimitato. Secondo l'Autore, invece, è necessario abbandonare l'organizzazione della società fondata sull'accumulazione infinita. Al contrario, l'idea di decrescita è intrinsecamente legata al concetto di uno sviluppo sostenibile, vale a dire rispettoso dell'idea di finitezza, riduzione, riciclo, riutilizzo dei beni prodotti. Per raggiungere uno sviluppo sostenibile egli propone come necessità una decrescita ragionata tramite la riduzione dei consumi e produzioni come pure un ritorno graduale all'auto-consumo.

⁷ Tra le molte, una chiara ricostruzione è fornita da D. MCKEE, *Peer Platform Markets and Licensing Regimes*, in *Law and the "Sharing Economy", Regulating Online Market Platform*, edited by D. McKee, F. Makela, T. Scassa, Ottawa, University of Ottawa Press, 2018, 17 ss.

¹ Cfr. MJ. SORENSEN, *Private law perspective on Platform Services, Uber - a business model in search of a new contractual legal frame*, in *EuCML*, 2016, 15 ss.; C. BUSH - H. SCHULTE NOLKE - A. WIEWIORSKA DOMAGALSKA - F. ZOLL, *The Rise of the Platform Economy: a New Challenge for EU Consumer Law?*, in *EuCML*, 2016, 3 ss.

² Sul punto, in particolare, si rimanda al contributo di C. ABATANGELO, *Il consumo 'access based' quale fattore di successo per una sharing economy sostenibile*, in *Le sfide per una sharing economy sostenibile. Un dialogo tra Italia e Francia*, a cura di C. Abatangelo e G. Marchetti, Pisa, 2023, 11.

³ Sul modello della *sharing economy* si consideri, *ex multis*, il contributo di D. PELLEGRINI - F. DI CANIO, *The New Social Game. Sharing Economy and Digital Revolution: Into the Change of Consumer's Habits*, Milano, 2017. Si osservi, inoltre, T. WIDLOK, *Anthropology and the Economy of Sharing*, New York, Routledge, 2017. L'Autore analizza il fenomeno in questione da una prospettiva antropologica. Ancora, G. SMORTO, *Economia della condivisione e antropologia dello scambio*, in *D.P.C.E.*, 2017, 119 ss.; ID - T. BONINI, *Shereable! L'economia della condivisione*, Roma, 2017; W. SUTHERLAND - M. HOSSEINI JARRAHI, *The Sharing Economy and Digital Platforms: A Review and Research Agenda*, in *International Journal of Information Management*, 2018, 328 ss.

l'interferenza strutturale tra circolazione dei dati e dei beni e, infine, la capacità di intermediazione delle piattaforme stesse⁸. Tali infrastrutture digitali a facilitazione dei rapporti tra domanda e offerta sono divenute così protagoniste assolute dello spazio economico digitale⁹.

Gli utenti, dal canto loro, mostrano una propensione sempre maggiore verso l'idea di modelli improntati alla socialità e alla sostenibilità¹⁰. Di qui, dunque, la congenialità della promozione dell'accessibilità temporanea a beni di uso comune di qualsiasi tipologia – dagli utensili per la casa, alle autovetture o addirittura la propria abitazione¹¹. Il paradigma collaborativo, d'altra parte, esibisce notevoli vantaggi sia per l'offerente che per il proponente: il primo potrà trarre profitto dallo sfruttamento del potenziale inutilizzato dei propri beni, mentre il secondo potrà fruire degli stessi a costi perlopiù accessibili¹².

Tale processo si costituisce *peer to peer* e senza l'ingerenza delle istituzioni, secondo una logica di disintermediazione degli scambi¹³. La rete consente pertanto nuove forme di coinvolgimento dei privati, motivo per cui essa viene denominata *social web*¹⁴. In buona sintesi, la condivisione trova nei *digital*

network una marcata centralità, a tal punto che si sente parlare di una *new era of sharing*¹⁵.

2. Il ruolo delle piattaforme di intermediazione nella condivisione di risorse

La condivisione dei beni ha acquisito indubbiamente notevole spazio nel mercato online, sebbene si tratti di un fenomeno spesso complesso da circoscrivere, in virtù della sua versatilità. Invero, ad oggi non esiste una definizione giuridica di *sharing economy* o economica collaborativa né tantomeno una terminologia condivisa nella descrizione dei tratti salienti del modello¹⁶. Difatti, nella rappresentazione della *sharing economy*, la letteratura si contraddistingue per l'utilizzo di espressioni perlopiù di derivazione sociologica o economica, tra le quali si annoverano: *access based consumption*, *collaborative consumption*, *non ownership form of consumption*, *access economy*, *community based consumption*, etc.¹⁷.

In via generale, con i termini citati vengono individuate tutte quelle pratiche in cui è consentito agli utenti, per mezzo di una piattaforma *online* di cd. intermediazione digitale, l'accesso all'uso temporaneo di beni e servizi¹⁸. Caratteristica preminente della *sharing economy* sembra essere quindi la forma di consumo dei beni e servizi prescelta; forma che si basa proprio sul paradigma dell'accesso¹⁹.

⁸ Si consideri F. DI CIOMMO, *Il diritto di accesso all'informazione in Internet*, in *Internet e Diritto civile*, a cura di C. Perlingieri e L. Ruggeri, Napoli, 2015, 77 ss.

⁹ Sulla configurazione del ruolo svolto dalle piattaforme, si rimanda, in particolare, ad A. QUARTA, *Il ruolo delle piattaforme digitali nell'economia collaborativa*, in *Contr. impr.*, 2017, 554 ss., la quale richiama sul punto PD. BELTRAMI, *Le attività dei soggetti dei social network come impresa*, in *AIDA*, 2011, 61 ss.

¹⁰ Sulla relazione tra economia circolare e sostenibilità si osservi il contributo di M. PENNASILICO, *Economia circolare e diritto: ripensare la sostenibilità*, in *Persona e Mercato*, 2021, 711 ss.

¹¹ Relativamente al tema delle dinamiche economiche all'interno delle attività di *sharing economy*, si veda, ad esempio, MA. MAGGIONI, *La sharing economy. Chi guadagna e chi perde*, Bologna, 2017, 26 ss. In particolare, l'Autrice descrive brevemente due differenti forme di *home-sharing*, ossia *Airbnb* e *Couchsurfing*, delineandone storia e principali caratteristiche.

¹² Per maggiori dettagli si rinvia ad A. QUARTA, *Privati della cooperazione. Beni comuni e sharing economy*, in *Beni comuni 2.0. Contro-egemonia e istituzioni*, a cura di A. Quarta e M. Spanò, Milano, 2016, 86 ss. In tale saggio l'Autrice tratteggia anche i lineamenti dei cd. *prosumers*, nonché il venir meno della netta separazione tra fornitori di servizi e consumatori. Ancora, D. PELLEGRINI, *Sharing Economy. Perché l'economia collaborativa è il nostro futuro*, Milano, 2017.

¹³ In proposito, Arun Sundararajan introduce il concetto di *crowd-based capitalism*, vale a dire il capitalismo basato sulle folle. Il termine mira a sottolineare come l'organizzazione delle attività economiche si stia trasferendo dall'imprenditore alle folle. Per maggiori dettagli si rimanda a A. SUNDARAJAN, *The Sharing Economy. The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*, Cambridge, MIT Press, 2016, 105 ss.

¹⁴ G. SMORTO, *Economia della condivisione*, cit., 119 ss.

¹⁵ Cfr. R. BOTSMAN - R. ROGERS, *Il consumo collaborativo ovvero quello che è mio è anche tuo*, Milano, 2017, 15 ss.

¹⁶ Della stessa opinione G. MARCHETTI, *Ruolo e responsabilità delle piattaforme nell'economia della condivisione in funzione della sostenibilità*, in *Le sfide per una sharing economy sostenibile. Un dialogo tra Italia e Francia*, a cura di C. Abatangelo e G. Marchetti, Pisa, 2023, 31; così anche M. BIANCHINI, *Sharing economy e diritto dell'impresa e del mercato: una convivenza difficile*, in *Le sfide*, cit., 57 s.

¹⁷ Cfr. C. ABATANGELO, *op. cit.*, 12.; E. DE BELVIS, *Sharing economy e parametri di valutazione per un corretto approccio dell'apparato rimediabile*, in *Le sfide*, cit., 92 s.

¹⁸ In proposito, nella relazione di accompagnamento alla proposta di legge n. 3564 del 27 gennaio 2016, sulla disciplina delle piattaforme digitali per la condivisione di beni e servizi e disposizioni per la promozione dell'economia della condivisione, è stato fatto proprio espresso riferimento alla natura multidisciplinare del modello. Tale proposta è stata compiuta dall'Intergruppo Parlamentare per l'Innovazione Tecnologica. A rigore di precisione, un Intergruppo non è una Commissione Parlamentare bensì una libera associazione tra parlamentari maggiormente sensibili rispetto a determinati temi. Per il testo si rimanda a: <www.camera.it/leg17/995?sezione=documenti&tipoDoc=lavori_testo_pdl&idLegislatura=17&codice=17PDL0039770&back_to=http://www.camera.it/leg17/126?tab=2-e-leg=17-e-idDocumento=3564-e-sede=e-tipo>.

¹⁹ Così, C. ABATANGELO, *op. cit.*, 12.

Questo sistema è incentrato, infatti, sulla combinazione necessaria tra facoltà di accesso temporaneo, approccio mediante cui si permette la condivisione delle risorse, e l'utilizzo diffuso delle piattaforme digitali intermediarie degli scambi tra pari. Segnatamente, le transazioni compiute nell'ambito dell'economia della condivisione «non soltanto sono costruite sul paradigma dell'accesso temporaneo ai beni, anziché su quello dell'acquisto di proprietà, ma presentano altresì una configurazione peculiare del diritto all'accesso che ne costituisce l'oggetto, e ciò in quanto tali transazioni avvengono per il tramite di piattaforme digitali e all'interno di comunità di utenti»²⁰. Sicché il tratto qualificante della *sharing economy* può essere rinvenuto allora nell'endiadi composta da accesso temporaneo alle risorse e ruolo svolto dai portali tecnologici.

A conferma di ciò, sovviene la definizione elaborata dalla Commissione europea nella sua Agenda per l'economia collaborativa del 2016, in cui si legge che «l'espressione economia collaborativa si riferisce ai modelli imprenditoriali in cui le attività sono facilitate da piattaforme di collaborazione che creano un mercato aperto per l'uso temporaneo di beni o servizi spesso forniti da privati»²¹. Non solo, tale segno distintivo si rinviene anche nella definizione di *sharing economy* offerta dall'*Oxford Dictionary* nel 2015, là dove essa viene descritta come «*an economic system in which assets or services are shared between individuals, either for free or for a fee, typically by means of the Internet, e.g. thanks to the sharing economy you can easily rent out your car, your apartment, your bike, even your wifi network when you don't need it*».

Ebbene, si tratta di una combinazione di fattori che, se correttamente interpretata, è in grado di arrecare numerosi benefici alla *community* di utenti *sharing* poiché, per un verso, permette il coinvolgimento del consumatore nel processo produttivo e, per l'altro, crea un sistema di fiducia tra gli operatori. In aggiunta, consente una circolazione veloce e senza limiti spaziali di beni e servizi, oltre che lo sfruttamento del loro potenziale inattivo²².

Giova sottolineare, tuttavia, che non c'è sempre corrispondenza tra quanto appena descritto e ciò che accade nella prassi, soprattutto per quanto attiene al

ruolo effettivo delle piattaforme²³. Invero, esistono forme differenti di condivisione o collaborazione che rimandano a scelte di *business* altrettanto eterogenee da parte dei gestori dei portali²⁴. Ragione per cui, nonostante la presenza di una forma comune incentrata sull'endiadi descritta poc'anzi, nella sostanza si riscontra un'apprezzabile difficoltà nell'evidenziare gli elementi di assonanza e dissonanza nelle attività e nei servizi offerti sotto il denominatore comune dell'economia collaborativa²⁵. Ne consegue che il termine viene utilizzato per individuare sistemi produttivi notevolmente differenti tra loro, tanto per forme organizzative e per scopi sottesi, quanto per scelta di strumenti remunerativi²⁶.

²³ Evidenzia questa discrepanza, G. MARCHETTI, *op. cit.*, 33 ss.; in letteratura supportano la visione solidaristica della *sharing economy* Y. BENKLER, *Sharing Nicely: On Shereable Goods and the Emergence of Sharing ad a Modality of Economic Production*, in *The Yale Law Journal*, 2004, 273 ss.; L. LESSIG, *Remix: Making Art and Commerce Thrive in the Hybrid Economy*, New York, Penguin Press, 2008. Di parere contrario, invece, T. SLEE, *What is yours is mine: Against the Sharing Economy*, New York, OR Books, 2015; L. BOCKER - M. TOON, *Sharing for People, Planet or Profit? Analysing Motivations for Intended Sharing Economy Participation*, in *Enviromental Innovation and Societal Transitions*, 2017, 28 ss.; si prenda a riferimento, inoltre, SM. MESSINA, *La Sharing economy: l'utilizzo per finalità commerciali delle piattaforme e il loro (difficile) assoggettamento ad imposizione* in *Itinerari interdisciplinari del diritto nella prospettiva europea*, a cura di M. Schimt Kessel e S. Troiano, Verona, 2021, 337 ss.

²⁴ Di fatto, l'idea di consumo fondato sul paradigma dell'accesso ricomprende pratiche notevolmente diverse tra di loro, con la conseguenza che solo alcune di esse risultano effettivamente lineari con la promozione della solidarietà, sostenibilità e nuovo benessere per la comunità sociale. Invero, vi sono più di 10.000 società nel mercato *online* che attualmente rientrano entro la descrizione appena compiuta della *sharing economy*, settore dal potenziale di crescita stimato per \$335 miliardi al 2025. Per maggiori dettagli si rinvia a C. MIGUEL - E. MARTOS CARRION - M. SANTA, *A Conceptualisation of the Sharing Economy: Towards Theoretical Meaningfulness*, in *The Sharing Economy*, cit., 21 ss.

²⁵ In particolare, si considerino i contributi di M. KENNEY - J. ZYSMAN, *The Rise of the Platform Economy*, in *Issues in Science and Technology*, 2016, 61 ss.; M. COHEN - A. SUNDARARAJAN, *Self-Regulation and Innovation in the Peer-to-Peer Sharing Economy*, in 82 *U. Chi. L. Rev. Dialogue*, 2015, 116 ss.; R. DYAL CHAND, *Regulating Sharing: The Sharing Economy as an Alternative Capitalist System*, in 90 *Tul. L. Rev.*, 2015, 241 s.

²⁶ Sul punto G. SMORTO, *Sharing economy e modelli di organizzazione*, *paper* presentato al IX Colloquio scientifico sull'impresa sociale, 22-23 maggio 2015, Perugia, 3 ss. L'economia collaborativa viene rappresentata come un modello economico alternativo, all'interno del quale gli scambi sono compiuti tramite nuove modalità. Ciò nonostante, si declinano forme differenti di collaborazione. Si passa da esperienze a scopo volontaristico (come, ad esempio, il noto sito Wikipedia), sino ad arrivare a modelli la cui struttura di *governance* è del tutto assimilabile ai modelli tradizionali *for profit* di mercato (è il caso di Airbnb o Uber). Si aggiunge a queste l'ipotesi in cui vi è un contemperamento tra le due esperienze descritte

²⁰ C. ABATANGELO, *op. loc. ult. cit.*

²¹ Si fa riferimento alla Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, intitolata 'Un'Agenda europea per l'economia collaborativa', indirizzata al Comitato Economico e Sociale Europeo e al Consiglio delle Regioni del 2 giugno 2016, n. 356.

²² C. ABATANGELO, *op. cit.*, 13.



Al suo interno ricadono, di fatto, un misto di realtà eterogenee, le quali vanno dalle organizzazioni *no profit*, alle grandi imprese, ove gli aspetti legati a *sociability* o *sustainability* sembrano rappresentare non tanto un effettivo scopo dell'azienda, quanto piuttosto una strategia di *marketing*, là dove il terreno di riferimento rimane sempre il mercato²⁷. Ebbene, non sembra allora azzardato ritenere che tali pratiche non abbiano come fine ultimo la condivisione collettiva di risorse ma la creazione di raffinate forme di *sharewashing*.

Una situazione ormai diffusa e che solleva notevoli questioni soprattutto sulla tenuta dell'endiadi tra ruolo delle piattaforme e paradigma dell'accessibilità. Invero, se sotto al cappello semantico della *sharing economy* si innestano per lo più realtà che hanno come scopo principale il profitto, ecco che il concetto di accesso libero alle risorse e loro condivisione perde di sostanza.

3. Caratteristiche soggettive e oggettive della *sharing economy*

In letteratura, i principali elementi che fondano il cd. *accessibility-based model for peer to peer market* sono quattro: in primo luogo, la cd. massa critica, ovvero la quantità o il livello soglia di partecipazione collettiva necessario affinché si inneschi un determinato fenomeno²⁸; in seconda

battuta, il cd. potenziale inattivo, ossia lo sfruttamento del potenziale inespresso di ogni bene²⁹; in terzo luogo, la cd. importanza dei beni comuni, vale a dire la tendenza del modello a porre quali propri beni di scambio oggetti di utilizzo giornaliero e non tanto beni di lusso³⁰; come ultimo elemento, poi, c'è la fiducia nella relazione soggettiva³¹.

Ne consegue che gli utenti entrano in relazione nell'ottica di una collaborazione reciproca, volta alla generazione di un capitale collettivo, creato proprio dallo sfruttamento del potenziale insito nella condivisione di beni e risorse³². Ciò conduce ad osservare come in tale modello sia preminente il cd. *network effect*, tale per cui maggiore è la condivisione di risorse, maggiore è il beneficio tratto dalla comunità³³. Si apprezza, dunque, l'abbandono della logica di rivalità dell'utilizzo dei beni, a fronte della loro redistribuzione, posto che appare preminente non tanto lo scambio di un titolo proprietario, ma l'accesso temporaneo ad un servizio o ad una proprietà altrui.

Il concetto di titolarità individuale sembra così perdere peso, mentre prende piede, invece, l'idea di funzionalità condivisa, ovvero di sfruttamento del potenziale inattivo 'dei beni comuni'³⁴. Del resto,

per descrivere l'utilizzo di un raduno di biciclette a San Francisco il quale, sfruttando la forza del numero, invase le strade con l'intento di bloccare il traffico cittadino. La massa si definisce critica quando è in grado, grazie ad un dato quantitativo, di creare un mutamento qualitativo.

²⁹ Con il termine potenziale inattivo si intende la consapevolezza del mancato sfruttamento del potenziale dei beni.

³⁰ Il termine beni comuni indica la tendenza del modello a porre quali propri beni di scambio, oggetti di utilizzo giornaliero per sfruttare il loro potenziale attraverso la condivisione.

³¹ Si parla anche di economia della reputazione, in quanto in un sistema *peer to peer* l'instaurazione di un rapporto di fiducia reciproca tra le parti è fondamentale. I portali tendono a creare le cd. *trusted community*, ovvero gruppi di utenti, in cui ciascuno possiede un proprio profilo personale, pubblico o semi-pubblico, grazie al quale è possibile entrare in contatto con gli altri, condividendo servizi e prodotti. Ogni utente, tuttavia, per partecipare attivamente alla comunità, è tenuto ad accettare e rispettare i termini d'uso della piattaforma stessa. Per un'analisi più approfondita, si rimanda nuovamente a R. BOTSMAN - R. ROGERS, *Il consumo*, cit., 85 ss.

³² Si occupa del tema la ricerca sponsorizzata dalla fondazione Unipolis, intitolata *Dalla sharing economy all'economia collaborativa. L'impatto e le opportunità per il mondo della cooperazione*, in *I quaderni di Unipolis*, 2015, 20 ss.

³³ Cfr. C. ABATANGELO, *op. cit.*, 25.

³⁴ Il riferimento è J. RIFKIN, *L'era dell'accesso. La rivoluzione della new economy*, Milano, 2000. In modo da avvertire distintamente la novità del quadro descritto, giova prendere in considerazione il concetto tradizionale di bene inteso in senso giuridico e vagliare le forme classiche di appartenenza operanti nel nostro ordinamento. Su entrambi le questioni OT. SCOZZAFAVA, *i beni e le forme giuridiche di appartenenza*, Milano, 1982; Una ricostruzione articolata delle coordinate

(BlaBlaCar). Altre società, invece, inizialmente abilitano gratuitamente l'accesso e lo scambio di servizi tra utenti per poi, una volta formata una massa critica, introdurre una *fee* sulle transazioni compiute all'interno. Nel complesso, le fonti di ricavo maggiormente diffuse su cui si fondano i modelli di *business* delle piattaforme sono sostanzialmente quattro. La prima è la percentuale sulle transazioni eseguite dagli utenti, come avviene nella piattaforma *Airbnb*, là dove la società guadagna ponendo una *fee* su ciascuna transazione. La seconda fonte è l'imposizione di un abbonamento mensile o annuale al fine di poter usufruire del servizio. In terzo luogo, invece, le piattaforme guadagnano attraverso la vendita di spazi pubblicitari sul sito. Infine, fonte di reddito possono essere accordi commerciali o *sponsorship*. Questi si combinano e si caratterizzano, in ciascun caso, delineando diverse esperienze. Per maggiori dettagli si rinvia a R. BOTSMAN, *Defining the Sharing Economy: What is Collaborative Consumption – And What isn't?*, in *Fast Company*, 27th May 2015, «<https://www.fastcompany.com/3046119/defining-the-sharing-economy-what-is-collaborative-consumption-and-what-isnt>».

²⁷ Così, C. MIGUEL - E. MARTOS CARRION - M. SANTA, *A Conceptualisation*, cit., 21 ss.

²⁸ In specie, con massa critica si suole intendere la quantità critica di supporto collettivo necessario affinché possa avvenire una rivoluzione sociale; in altre parole, l'ampio coinvolgimento popolare prodromico all'innescamento del fenomeno collaborativo. In generale, viene definita come la quantità o il livello soglia necessario perché si inneschi un determinato fenomeno. Il termine è stato utilizzato la prima volta nel 1992

nell'ambito di una *community* digitale la condivisione favorisce molto più la cooperazione rispetto alla proprietà classicamente intesa, la quale non implementa di certo meccanismi di redistribuzione³⁵. Per i motivi indicati, alcuni commentatori non hanno esitato ad intravedere in queste innovative esperienze i tratti nascenti di un capitalismo senza proprietà³⁶. Di qui si comprende perché la *sharing economy* suole essere descritta come il modello di transizione dalla cultura dell'esclusività proprietaria alla cultura dell'accesso temporaneo a beni o servizi.

Ulteriore tratto saliente dell'economia collaborativa è il coinvolgimento del consumatore nel processo produttivo, da cui discende che nel sistema collaborativo interagiscono tre distinte categorie di individui. Per un verso, il prestatore di servizi che intende condividere temporaneamente un bene o servizio o la propria competenza, sia in via occasionale che professionale; per l'altro l'utente, vale a dire colui che vuole beneficiare dei beni per un utilizzo temporaneo o dei servizi e, infine, il cd. intermediario, ossia la piattaforma, il cui ruolo sarebbe quello di porre in contatto i primi due soggetti mediante la propria tecnologia, agevolandone gli scambi³⁷.

Mentre la piattaforma svolge tendenzialmente una funzione professionale, non si può dire lo stesso per gli utenti, dal momento che la prima delle caratteristiche del modello è la presenza di una comunità di cd. *peers*, i quali – senza alcuna necessaria veste professionale – fondano la loro relazione sulla condivisione di risorse tra pari³⁸. Ciò conduce ad un processo di 'de-professionalizzazione' dei soggetti nel consumo collaborativo, secondo la logica per cui, come tutti possono consumare, egualmente tutti dovrebbero

entro cui condurre il discorso inerente ai regimi di appropriazione viene offerta anche da M. BARCELLONA, *Per una teoria dei beni giuridici*, in *Scritti in onore di Giuseppe Auletta*, II, Milano, 1988, 67.

³⁵ Si veda, C. ABATANGELO, *op. cit.*, 25.

³⁶ F. RAMPINI, *Sharing economy: il nuovo capitalismo senza proprietà*, in *La Repubblica*, 29 giugno 2015.

³⁷ Ne parla D. DIVERIO, *La disciplina europea dei servizi delle piattaforme di intermediazione online nella comunicazione della Commissione «Un'agenda europea per l'economia collaborativa»*, in *Papers di diritto europeo*, Verona, 2016, 30 ss.

³⁸ A tal riguardo: G. MUSCOLO - AM. RIZZO, *Sharing Economy: a Multifaceted Phenomenon*, in *Riv. it. antitrust*, 2018, 95 ss.; G. SMORTO, *Dall'impresa gerarchica alla comunità distribuita*, in *O.D.C.*, 2014, 1 ss.; ID., *The Protection of the Weaker Parties in the Platform Economy*, in *The Cambridge Handbook of the Law of the Sharing Economy*, edited by NM. Davidson, M. Finck, JJ. Infranca, Cambridge, Cambridge University Press, 2018, 431 ss.; A. QUARTA, *Il diritto dei consumatori ai tempi della peer economy. Prestatori di servizi e prosumers. Primi spunti*, in *Eur. dir. priv.*, 2017, 667 ss.

aver diritto di produrre qualcosa e quindi di realizzare un nuovo *business*.

Si intravede, pertanto, una tendenza marcata all' 'ibridazione' delle figure³⁹. Invero, il cd. *prosumer* pare aver assunto il ruolo di nuovo protagonista di questo mercato⁴⁰. D'altra parte, è proprio tramite la partecipazione attiva del *prosumer* al processo che è permesso un ripensamento non solo della fase distributiva ma anche di quella produttiva, posto che l'utilizzo condiviso della potenziale inespresso dei beni consente anche una diminuzione della produzione e quindi maggiore sostenibilità.

L'utilizzo del *web* offre così un duplice vantaggio agli utenti: da una parte permette di ottimizzare la posizione del proprietario-prestatore, il quale può ricavare un'utilità indiretta dai beni che non sfrutta appieno mettendoli a disposizione di terzi. Dall'altra, consente al fruitore di accedere in diverso modo ad ogni forma di bene o servizio senza essere titolare di alcun diritto reale che ne giustifichi il godimento⁴¹. Di conseguenza, quello dell'economia collaborativa è un contesto in cui anche l'organizzazione produttiva subisce una

³⁹ Sul punto la Commissione europea nel proprio parere esplorativo sui 'nuovi modelli economici sostenibili', 2018/C 081/08, del 7 febbraio 2017 ha esordito sostenendo che «Assistiamo attualmente all'emergere di un'economia ibrida in cui l'architettura tradizionale del mercato è sfidata dalla comparsa di una moltitudine di nuovi modelli che stanno trasformando i rapporti tra produttori, distributori e consumatori».

⁴⁰ Il termine *prosumer* è stato coniato la prima volta da A. TOFFLER, *La terza ondata*, Milano, 1987. Nel nostro ordinamento il *prosumer* trova una definizione giuridica nel settore dell'autoproduzione di energia elettrica. L'ARERA – autorità di regolazione di energia reti e ambienti – nell'allegato A della deliberazione 18 maggio 2012, n. 188/2012/E/com e ss. mm., definisce il *prosumer* come «il soggetto che è al contempo produttore e cliente finale di energia elettrica». Si tratta di una figura che differisce ampiamente sia dal consumatore, visto che svolge un'attività produttiva, sia dal cliente finale che acquista energia elettrica o gas naturale per utilizzo privato. L'ARERA ha ritenuto legittimo equiparare il *prosumer* al consumatore nella regolazione della procedura di conciliazione e in quella di reclamo, che costituiscono gli ambiti di intervento delle due deliberazioni citate. Le ragioni legate a questa scelta si ritrovano nella constatazione che il *prosumer*, rimanendo comunque un utente di un servizio erogato dal Gestore Servizi Energia, si trova in una situazione di asimmetria informativa.

⁴¹ Con ciò non si vuole dire che il diritto di proprietà non svolga più quella descritta funzione di preminenza nel mercato: il presupposto per garantire l'accesso a terzi è quello, comunque, di poter disporre del bene; tuttavia, quest'ultimo viene valutato nel suo valore d'uso più che di scambio. Cfr. D. DI SABATO, *Progredire tornando all'antico: gli scambi nella Sharing Economy*, in *Sharing Economy. Profili giuridici*, a cura di D. Di Sabato e A. Lepore, Napoli, 2018, 1 ss.

notevole trasformazione, venendo definita, per l'appunto, *commons based peer production*⁴².

Per quanto attiene, invece, alle modalità con cui avviene lo scambio all'interno dei *marketplace* collaborativi, l'accordo negoziale è concluso generalmente tra gli utenti, dal momento che la piattaforma occupa il ruolo di mero intermediario tra le parti⁴³. Sennonché, il ruolo di facilitatore necessario tra domanda e offerta nell'ubiquità del *web* ha permesso a queste infrastrutture tecnologiche di creare ecosistemi autonomi, ossia impianti regolativi propri che tendono a governare non solo l'intermediazione in senso stretto ma, per l'appunto, la relazione negoziale tra gli *users* del portale⁴⁴. Conseguentemente, invece di limitarsi a facilitare l'ingresso al mercato collaborativo, le piattaforme hanno assunto la veste di controllori dell'accesso ai beni e servizi posti in condivisione⁴⁵.

⁴² Mediante questa espressione si individuano quelle nuove modalità di organizzazione produttiva, tendenzialmente differenti sia al mercato che all'impresa, ove una comunità di soggetti non legati da vincolo alcuno, offre il proprio apporto per la realizzazione di determinati progetti in un regime di tendenziale libero accesso alle risorse. Il termine è stato coniato da Y. BENKLER, *Commons-based Peer Production and Virtue*, in *The Journal of Political Philosophy*, 2006, 394 ss. Tratta ampiamente delle teorie di Benkler, M. DURANTE, *Il futuro del web: etica, diritto, decentramento. Dalla sussidiarietà digitale all'economia dell'informazione in rete*, Torino, 2007, 192 ss.

⁴³ Per un'analisi più puntuale si rinvia nuovamente ad A. QUARTA, *Il ruolo*, cit., 554 ss.

⁴⁴ La difficoltà sulla complessità dei rapporti tra gestori dei portali e singolo utente viene posta in luce da F. ASTONE, *Il rapporto tra gestore e singolo utente: questioni generali*, in *AIDA*, 2011, 102 ss.

⁴⁵ Sul punto si osservi il documento n. 1 del 9 luglio 2020 pubblicato dalla Commissione europea a seguito dell'approvazione del Reg. 1150/2019/UE intitolato *'Domande e Risposte - Stabilire un ecosistema equo, affidabile e spinto dall'innovazione nell'economia delle piattaforme online'*. Il rischio che si corre, allora, è la costituzione di nuovi sistemi verticistici di *platform capitalism*, in virtù delle lacunose barriere regolative attualmente presenti nel sistema. Tali forme di *net capitalism* mercificano l'idea collaborativa *peer to peer* alla base della *sharing economy*, dal momento che la loro *governance* è strutturata secondo un assetto organizzativo del tutto capitalistico con controllo centralizzato, il quale non permette di certo forme di redistribuzione del capitale o di mutualismo. Ciò che si verifica in tal caso, infatti, è l'acquisizione indebita di valore dall'economia collaborativa e lo sfruttamento di alcuni aspetti della cultura della condivisione per trarne indebito profitto. Sul punto: B. VECCHI, *Il capitalismo delle piattaforme*, Roma, 2017, 4 ss.; P. BELTRAMI, *Le attività dei soggetti del sociale network come impresa*, in *AIDA*, 2011, 57 ss.; H. ARTHURS, *The False Promise of the Sharing Economy*, in *Law and the Sharing Economy*, cit., 55 ss. Ancora, contrario al beneficio della *Sharing Economy*, il noto economista americano R. REICH, *The 'Sharing Economy'? More Like the 'Share the Crumbs' Economy*, in *thesetimes.com*, 4th february 2015, disponibile online <<https://inthesetimes.com/article/robert-reich-the-sharing-economy-more-like-the-share-the-crumbs-economy>>, il quale

Ragione per cui, se il ruolo svolto dalle infrastrutture tecnologiche non è speculare al modello inizialmente concepito, ci si chiede se lo sia invece il paradigma dell'accessibilità, in virtù dell'endiadi che li accosta. In particolare, sorge il dubbio che non si stia effettivamente inaugurando una fase di abbandono della proprietà ma, al contrario, l'appartenenza continui a rappresentare l'istituto fondativo del mercato, anche *online*. Per tentare di sciogliere tale nodo, sembra dunque opportuno fare un passo a monte e concentrarsi sulle ragioni da cui tale transizione ha avuto origine.

4. Il superamento del modello di proprietà come 'dominium'

Giova sottolineare come il mercato abbia trovato nella figura della proprietà privata uno dei suoi elementi cardine. A ben vedere, questo paradigma giuridico non ha mai rappresentato solo uno strumento di organizzazione economica, scevro di connotazioni ulteriori⁴⁶. Al contrario, il cd. 'terribile diritto' è stato oggetto di forte ideologizzazione. Esso è stato avvolto da una veste metagiuridica, che a lungo ha avvinto questo modello ad una certa concezione di progresso antropologico⁴⁷.

lo definisce come "l'economia della condivisione delle briciole".

⁴⁶ Si rimanda alla definizione di U. MATTEI, voce *Proprietà*, in *Dig. disc. priv. sez. civ.*, XV, Torino, 1997, 432 ss.; là dove viene puntualizzato a pag. 439 che «il regime giuridico proprietà privata sia la risultante di un processo competitivo fra diversi formanti, taluni dei quali a valenza principalmente politica, talaltri a valenza tecnico-giuridica e/o culturale». Questa impostazione si trova anche in A. GAMBARO, *Il Diritto di Proprietà*, in *Tratt. Cicu-Messineo*, VIII, Milano, 1995, 24; laddove viene indicato che «la proprietà privata aveva un fondamento meta-positivo e che quindi un legislatore poteva riconoscerla come diritto dell'uomo, ed, in secondo luogo, ma ciò solo per i seguaci di Locke, che nella proprietà privata era insito un valore etico».

⁴⁷ Sulla ricostruzione della figura della proprietà in ottica socio-economica, *ex multis*, v. P. PERLINGIERI, *Introduzione alla problematica della «proprietà»*, Camerino-Napoli, 1971; P. GROSSI, *Trasformazioni dominicali, in Invertire la rotta. Idee per una riforma della proprietà pubblica*, a cura di U. Mattei, E. Reviglio e S. Rodotà, Bologna, 2007, 49; là dove viene posto in luce come ogni epoca storica plasmi «a sua immagine e secondo le sue esigenze un istituto che non si è mai risolto in una scelta puramente tecnica ma che è sempre stato, inevitabilmente, lo specchio fedele di progetti politici, di idealità, di interessi e, quindi, anche di opzioni ideologiche». Sempre dello stesso Autore, si osservi la riedizione del testo *'Un altro modo di possedere'. L'emersione di forme alternative di proprietà alla coscienza giuridica postunitaria*, Milano, 2017; in questo scritto la riflessione si concentra sulla relazione tra proprietà individuale e forme di proprietà collettiva. Si prenda in considerazione anche G. ALPA - M. BESSONE, *Poteri dei privati e statuto della proprietà. II. Storia, funzione sociale, pubblici interventi*, Padova, 1980. Nel primo capitolo, in

Segnatamente, la proprietà è stata investita nel tempo di diversi significati di natura politica ed economica, ma anche etica e morale; tutti profili che si sono riverberati sull'estensione dei poteri del proprietario⁴⁸. Del resto, a differenza di altri sistemi, nel modello occidentale atomistico la logica dell' 'io' individuale ha prevaricato a lungo su quella del 'noi' comunitario⁴⁹. L'uomo è dunque tale in quanto individuo proprietario⁵⁰.

Nella relazione così costruita tra persone e beni, la prospettiva dell'assolutezza e il contenuto prevalentemente economico del diritto di proprietà si intrecciano, in via prospettica, con la valorizzazione del soggetto che ne è titolare⁵¹. Il baricentro diviene l'idea di una relazione diretta, materiale e, soprattutto, individuale tra una *res* e il soggetto: sussiste, così, una stretta relazione tra esclusione, individualismo e libertà⁵².

Non è un caso, dunque, che il concetto di *dominium* sia stato correlato per lungo tempo all'autonomia e alla capacità di autodeterminazione del soggetto, che trova la propria libertà e realizzazione nel potere di scambio e di trasferimento di propri beni in mercati aperti. Sussiste, in tal senso, una stretta relazione tra il concetto di proprietà e il potere sul bene che può

particolare, gli Autori ripercorrono la storia della proprietà e le sue differenti concezioni. Per una recente ricostruzione della codificazione della proprietà si rinvia, invece, a F. MACARIO, *Assolutezza, pienezza, inviolabilità, esclusività: il diritto di proprietà nelle codificazioni europee. In memoria di Michele Costantino*, in *Giust. civ.*, 2014, 227 ss.

⁴⁸ Soprattutto in epoca post-moderna, la proprietà rappresentava per il soggetto una forma di 'sovranità' assoluta su un pezzo di mondo; tutto ciò in logica coordinazione con la mentalità borghese e imprenditoriale che stava fiorendo in quel periodo. Cfr. A. QUARTA, *Non-proprietà. Teoria e prassi dell'accesso ai beni*, Torino, 2016, 215 ss.

⁴⁹ Cfr. E. ARIANO, *Ius Excludendi. Note su natura e beni comuni in America Latina: il caso dell'Equador*, in *Beni Comuni 2.0*, cit., 59 ss. Sull'individualismo proprietario, ancora attuale la ricostruzione di P. BARCELONA, *L'individualismo proprietario*, Torino, 1987, 78 ss. secondo il quale l'epoca moderna è segnata dal soggetto proprietario: la qualità di proprietario si trasforma in un principio di organizzazione del sistema nel suo complesso. Sul punto, si rimanda altresì all'analisi storica condotta da A. MOSSOF, *What is Property? Putting the Pieces back Together*, in 45 *Arizona L. Rev.*, 2003, 379 ss., con specifico riferimento al diritto di proprietà osservato nell'ottica dello *ius excludendi*.

⁵⁰ Così, in particolare, CB. MACPHERSON, *The Political Theory of Possessive Individualism. Hobbes to Locke*, Oxford, Clarendon Press, 1962.

⁵¹ Sul tema, sia consentito rinviare all'introduzione del volume, M. MICELI - L. SOLIDORO (a cura di), *In tema di proprietà: il modello romano nella tradizione giuridica*, Torino, 2021.

⁵² Si rimanda, in primo luogo, a P. RESCIGNO, voce *Proprietà*, in *Enc. Dir.*, XXXVII, Milano, 1988, 255 s.; si consideri anche la più recente ricostruzione di M. FERRARI, *Proprietà e diritto a essere inclusi*, in *Riv. crit. dir. priv.*, 2016, 525 ss.

essere esercitato dal *dominus*⁵³. Per l'effetto, la quantità di beni appartenenti ad un soggetto mira a raffigurare allora la sua porzione concreta di potere nel mondo vale a dire che dall'acquisto della proprietà deriva il più pieno dei poteri che il *dominus* può imprimere su un determinato bene⁵⁴. Si tratta di una 'capacità di potenza' garantita al proprietario che contiene in sé diverse possibilità di azione: dal diritto di godimento e disposizione al cd. *ius abutendi*, ossia il diritto di consumare il bene, come pure il diritto di non utilizzo volontario dello stesso⁵⁵.

Ne deriva che l'uso effettivo della *res* non ricopre un ruolo centrale nella configurazione del paradigma proprietario, poiché il tratto caratterizzante consiste invece, in tale ottica, nell'astratta possibilità di esercizio, da parte del proprietario, del potere sull'oggetto nelle diverse forme a lui concesse. Segnatamente, l'idea di potere pieno ed esclusivo avvolge questo modello di proprietà, divenendo punto di riferimento per tutte le situazioni dell'appartenenza in senso giuridico⁵⁶.

Conseguentemente, lo *ius excludendi alios* rappresenta il potere per eccellenza del proprietario, in quanto intrinsecamente connotato all'esistenza del diritto dominicale e al potere di disposizione del bene⁵⁷. In particolare, l'idea di esclusività rimanda *in toto* alla contrapposizione concettuale tra

⁵³ Tale matrice concettuale del *dominium* si vede, d'altronde, alla base dell'idea di proprietà che emerge dall'art. 832 c.c. del nostro Codice civile in termini di potere sulla cosa, in specie come diritto di godere e disporre «in modo pieno ed esclusivo, entro i limiti e con l'osservanza degli obblighi stabiliti dall'ordinamento giuridico». Il punto di riferimento per le codificazioni europee rimane comune sempre l'art. 544 del *Code Napoléon*, nel quale è proclamata la pienezza e l'assolutezza individuale. Così, T. DALLA MASSARA, *Antichi modelli e nuove prospettive del diritto dominicale in Europa*, in *Contr. impr. europa*, 2010, 730; ID., *Il paradigma proprietario nell'ordine frattale delle fonti*, in *Studi in onore di Pedrazza Gorlero*, I, Napoli, 2014, 161 ss.

⁵⁴ V. sul punto U. MATTEI, voce *Proprietà*, cit., 439 il quale afferma che «Caratteristica strutturale fondamentale della proprietà è altresì un rapporto di potere del titolare con il suo oggetto. Per descrivere le caratteristiche profonde dell'istituto, perciò, se ne considera tanto un aspetto soggettivo, inerente a chi detiene il potere, quanto ad un aspetto oggettivo, inerente all'oggetto su cui il potere si esercita».

⁵⁵ Cfr. T. DALLA MASSARA, *Il paradigma*, cit., 180, in cui viene riportata la formula tratteggiata del c.d. *ius utendi atque abutendi*, in riferimento alla quale viene specificato che «la facoltà di godimento postula che il proprietario sia abilitato a utilizzare il bene – nel modo che preferisce, fino a trasformarlo o distruggerlo – e ad appropriarsi delle sue utilità».

⁵⁶ Ancora T. DALLA MASSARA, *Antichi modelli*, cit., 724 ss.

⁵⁷ Sul punto, C. SALVI, *Il contenuto del diritto di proprietà*, Milano, 1994, 121 s., ritiene che «l'esclusività esprime in effetti un tratto strutturale essenziale della situazione proprietaria» e aggiunge «nell'esclusività sembrano anzi esprimersi sinteticamente i caratteri propri della forma generale di appropriazione delle risorse materiali».

inclusione ed esclusione che è da porre alla radice del modello dominicale: in altre parole, su ciò che appartiene al proprietario non è ammessa alcuna interferenza d'altri; perciò, la proprietà diviene *ius ceteros excludendi*. In effetti, lo *ius excludendi* è stato a lungo considerato l'elemento caratterizzante e indefettibile che connota l'assetto della proprietà privata⁵⁸.

Ciò non toglie, tuttavia, che tra i due elementi sussiste una differenza fondamentale: se, infatti, è vero che al godimento (e quindi, all'utilizzo) di un bene possono essere imposte molteplici limitazioni 'dall'esterno', dovute soprattutto alla necessità di temperare la pacifica convivenza tra più proprietari, al contrario, il cd. *right to exclude* viene percepito come un potere essenziale per l'esercizio del diritto di proprietà e, per questa specifica ragione, le sue limitazioni costituiscono casi eccezionali⁵⁹.

In definitiva, la proprietà individuale viene percepita, in tale ottica, come esercizio di libertà, o meglio come espressione fondamentale della libertà dell'uomo contemporaneo. La logica sottesa sarebbe dunque quella di ritenere che, nella misura in cui all'individuo è assicurato il potere di disporre pienamente dei propri beni, egli è messo nella giusta condizione per esercitare la propria autodeterminazione e autonomia⁶⁰.

Ciò malgrado, l'*impasse* causata dalla diffusa patologia dello 'sviluppatismo' contemporaneo ha evidenziato le criticità di tale concezione del diritto proprietario, tacciata di essere fortemente improntata all'egoismo, in un periodo di esiguo potere d'acquisto individuale dovuto alle ripetute crisi⁶¹. Di qui si comprende, allora, perché nella dimensione del *web* tale visione proprietaria sembra quasi retrocedere a fronte dell'affermazione di un nuovo diritto all'inclusione tramite la condivisione.

5. Dalla 'cultura dell'esclusività' alla 'cultura dell'accesso' attraverso l'effetto della rete

Una delle caratteristiche principali dell'economia digitale è, anzitutto, lo sfruttamento dei cd. effetti di rete (diretti, indiretti e incrociati)⁶². Come noto, per esternalità si intendono quegli effetti che il comportamento di un agente economico provoca sul benessere di altri soggetti e si realizza quando l'azione individuale di produzione o consumo è in grado di influenzare la sfera di interessi di un altro utente o della collettività⁶³. Pertanto, il beneficio che un

⁵⁸ Su questo punto insiste A. GAMBARO, *Ontologia dei beni e ius excludendi*, in *Comparazione e diritto civile*, 2010, 1 ss.

Id., *La proprietà. Beni, proprietà, comunione*, Milano, 1990, 96 in cui nota che la proprietà attribuisce il diritto di respingere invasioni, di selezionare coloro che sono ammessi e di escludere senza motivare le ragioni sottese alla scelta.

⁵⁹ Nel nostro ordinamento la pienezza del godimento non è mai assoluta, dal momento che la disciplina è sottoposta a determinate regole che consentono una pacifica convivenza tra proprietari. A riguardo, si pensi all'art. 873 c.c. in tema di distanza di edifici o all'art. 844 c.c. in materia di immissioni. Cfr. G. SMORTO - A. QUARTA, *Diritto privato dei mercati digitali*, Firenze, 2020, 258 ss. In ogni caso, il diritto dei terzi ad essere inclusi o il potere di accesso sono considerati quali elementi eccezionali. Chiariscono ampiamente questo assunto U. MATTEI - A. QUARTA, *Punto di svolta. Ecologia, tecnologia e diritto privato. Dal Capitale ai beni comuni*, Sansepolcro, 2018, 33 ss.; T.W. MERRILL, *Property and the Right to Exclude*, in *Neb. L. Rev.*, 1998, 730 ss.

⁶⁰ Tale impostazione viene adottata anche dalla CEDU. In particolare, si rammenta che nel Protocollo aggiuntivo alla Carta, sottoscritto nel 1952, all'art. 1 viene protetto il diritto di proprietà. Si legge, infatti, «ogni persona fisica o giuridica ha diritto al rispetto dei suoi beni. Nessuno può essere privato della sua proprietà salvo che per causa di utilità pubblica e nelle condizioni previste della legge e dai principi generali del diritto internazionale». Un'impostazione che ha influito indubbiamente anche sull'ordinamento interno, come nota chiaramente nel suo contributo A. GAMBARO, *Giurisprudenza della Corte europea dei diritti dell'uomo e influenza sul diritto interno in tema di diritto di proprietà*, in *Riv. dir. civ.*, 2010, 115 ss.

⁶¹ Sulla trasformazione dei mercati in digitalizzati e le loro conseguenze si osservino, *infra* P. CELLINI, *Economia digitale. L'industria e i mercati di Internet e dei nuovi media*, Roma, 2015; G.G. PARKER - W.M. VAN ALSTYNE - S.P. CHAUDARY, *Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy and How to Make Them Work for You*, New York, W.W. Norton & Company, 2017; J. GANS, *The Disruption Dilemma*, Cambridge, MIT Press, 2016.

⁶² Tali effetti esterni possono essere positivi, nel caso in cui il soggetto benefici di un dato effetto senza pagare alcun corrispettivo per esso, o negativi nell'ipotesi in cui il soggetto subisca un effetto pregiudizievole senza essere compensato per il danno subito – i.e. l'inquinamento causato dall'industrializzazione.

⁶³ Per la definizione di esternalità di rete si rimanda a: L. POMA, voce *Esternalità di rete*, in *Enc. Treccani*, 2012, <www.treccani.it/enciclopedia/economie-di-rete>. Gli ulteriori aspetti caratteristici delle esternalità sono aspettativa e massa critica. Per aspettativa si intende che la domanda di un individuo dipende dalle aspettative sul numero di utilizzatori del bene, o sulla dimensione del *network*. Tali strutture divengono influenti quando raggiungono una determinata dimensione definita massa critica. Quando si giunge al punto di raggiungimento della massa critica, dunque, il valore del servizio è maggiore o uguale al prezzo pagato per acquistarlo. Si distingue poi tra esternalità dirette, indirette e incrociate. Le esternalità dirette sono generate dalla relazione tra agenti che si trovano in contatto diretto e reciproco durante l'utilizzo di un determinato prodotto, come nel caso del telefono o della posta elettronica; quelle indirette, di contro, si creano quando il valore del bene è indirettamente influenzato dal numero di individui che possiedono lo stesso bene, i quali agiscono non necessariamente in comunicazione, come nell'ipotesi di un sistema operativo. Le esternalità incrociate, invece, si verificano nel caso in cui le decisioni prese da individui

consumatore trae da un bene dipende direttamente dal numero di altri individui che accedono al medesimo, poiché il suo valore è intrinsecamente connesso al numero di persone che ne usufruiscono: maggiore accessibilità e utilizzo ha l'oggetto, maggiore sarà il suo pregio nel mercato.

Nell'economia digitale, dunque, il cd. valore autarchico della *res*, vale a dire quello che il bene possiede a prescindere dalla sua utilizzazione, cede il passo al cd. valore di sincronizzazione, ossia il valore addizionale che discende dalla fruizione collettiva. Viene esaltata infatti la capacità inespressa di certi beni, grazie all'inclusione di terzi al loro godimento attraverso i canali di condivisione offerti dalle piattaforme. D'altronde, in un sistema *community based* tanto maggiore è la circolazione tra i membri, quanto più alti saranno i benefici.

Nell'ottica di sfruttamento delle esternalità, i mercati della *sharing economy* sono definiti come bilaterali o *two sided market*. In tal senso, il ruolo svolto dalla piattaforma consisterebbe, quindi, nel tentare di risolvere in modo efficiente i problemi di coordinamento tra domanda e offerta, per favorire la conclusione di transazioni e trarre quanto più vantaggio dagli effetti che derivano dalla interazione incrociata dei due gruppi di utenti che condividono il bene⁶⁴. Si tratta di un sistema che si struttura proprio sul favorire un collegamento negoziale tra i due gruppi di soggetti, al fine di beneficiare quanto più delle conseguenze positive che derivano dalle esternalità.

Ebbene, una siffatta organizzazione economica non pare di certo in sintonia con un mercato fondato in via principale sulla titolarità esclusiva, piuttosto sembra porsi in linea con l'idea di circolazione e redistribuzione collettiva degli *assets* esistenti⁶⁵.

appartenenti ad un ambito del mercato siano in grado di produrre effetti sull'altro versante. Esse si distinguono dalle prime due in ragione del fatto che, a differenza delle prime, l'utilità individuale cresce all'aumentare dei partecipanti dell'altro gruppo. Per maggiori dettagli si rimanda ai numerosi scritti sul tema di M.L. KATZ - C. SHAPIRO *Network Externalities, Competition and Compatibility*, in *American Economic Rev.*, 1985, 424 ss.; ID., *Technology Adoption in the Presence of Network Externalities*, in *Journal of Political Economy*, 1986, 822 ss.; ID., *Product Compatibility Choice in a Market with Technological Progress*, in *Oxford Economic Papers*, 1986, 146 ss.; ID., *Systems Competition and Network Effects*, in *Journal of Economic Perspectives*, 1994, 93 ss.

⁶⁴ Sul concetto di mercato bilaterale si consideri, in particolare, J.C. ROCHET - J. TIROLE, *Platform Competition in Two Sided Markets*, in *Journal of European Economic Association*, 2003, 990 ss.; M. RYSMAN, *The Economics of Two Sided Markets*, in *J. Econ. Persp.*, 2009, 125 ss.

⁶⁵ Il tema dell'accessibilità si presta a due diverse interpretazioni. In primo luogo, per accessibilità si intende che a ciascuno dovrebbe essere garantito il diritto di divenire proprietario. Dall'altro lato, invece, l'accessibilità ha ad oggetto un'istanza inclusiva, ossia la funzione di allargare il godimento

Non si rivela pertanto azzardato ritenere che questa peculiare forma di consumo fondato sulla migliore allocazione possibile delle utilità prodotte dallo sfruttamento dei beni, esiga un «adeguamento della proprietà – e in particolare, dello *ius excludendi alios* – al paradigma dell'utilizzo condiviso, simultaneo o turnario che sia»⁶⁶. In altre parole, quella più opportuna sarebbe una forma di appartenenza contraddistinta da un'attenuazione dello *ius excludendi alios* ovvero modellata sulla condivisione simultanea. Del resto, la veste sociale del diritto di proprietà trova qui valorizzazione; difatti, l'istituto viene funzionalizzato alla condivisione, la quale viene percepita, a sua volta, come un mezzo di acquisizione di valore.

Giova sottolineare che le ragioni di tale cambio di paradigma non derivano da scelte di indirizzo politico ma dalla spinta autonoma dei privati, o meglio degli utenti del *world wide web*. Così l'affermazione del sistema collaborativo non è di certo dovuta ad un intervento legislativo imposto dall'alto, né è la conseguenza diretta dell'approvazione di disposizioni normative con vocazione programmatica che esaltano la funzione sociale della proprietà⁶⁷. Per converso, è un modello costruito *in toto* 'dal basso', attraverso un atto di riconoscimento della sua effettività, come pure della sua diffusione globale. Motivo per cui, essa può essere interpretata come il tentativo di risoluzione delle crisi portato avanti dalla comunità internauta; d'altra parte, di fronte alla perdita di potere economico individuale, risulta più vantaggioso focalizzare l'attenzione sulla massimizzazione dello sfruttamento dell'utilità dei beni esistenti, anziché sulla produzione di nuovi pezzi.

Di conseguenza, l'odierna circolazione dei beni appare proiettata non tanto all'acquisizione di forme di appartenenza tradizionali, ossia incentrate sulla portata 'egoistica' del diritto, quanto piuttosto a forme di appartenenza legate al godimento immediato e funzionali alla soddisfazione sociale del contingente. Ecco che la proprietà in questo contesto rimane sì centrale, in quanto presupposto necessario della condivisione, ma ne viene esaltata qui la funzione sociale in virtù del fatto che sono il

di un bene anche ad un non proprietario. Cfr. M. FERRARI, *proprietà e diritto a essere inclusi*, in *Research paper n. 33*, disponibile online al seguente indirizzo «<http://www.lawtech.jus.unitn.it>».

⁶⁶ Così, C. ABATANGELO, *op. cit.*, 18

⁶⁷ Si ritrovano in alcune Carte fondamentali, prima tra tutte la Costituzione italiana, là dove all'art. 42 la nota espressione «funzione sociale» fa leva, appunto, sull'idea per cui la proprietà dovrebbe essere chiamata ad assicurare fini ulteriori rispetto a quelli strettamente individuali. Cfr. S. RODOTÀ, *Il terribile diritto. Studi sulla proprietà privata e i beni comuni*, Bologna, 2013.

bene e il suo valore d'uso ad essere posti in risalto e non tanto il soggetto e le sue facoltà⁶⁸.

Conseguentemente, risulta notevolmente indebolito il protagonismo individuale nella teoria proprietaria⁶⁹; per questo, il *dominium* – nella propria pienezza di *ius de re corporali perfecte disponendi*⁷⁰ – si stempera in favore, invece, del cd. accesso collettivo. Corollario di questa deviazione è il fatto che lo *ius excludendi alios*, potere 'principe' del paradigma proprietario e strumento teso all'inviolabilità del diritto, diviene in una nuova economia fondata sulla condivisione di beni, paradossalmente un elemento di ostacolo⁷¹. A ben vedere, per altro, anche da un punto di vista semantico, il termine condivisione si pone in chiara antinomia rispetto alla titolarità esclusiva.

6. Questioni aperte nell'era dell'accesso condiviso

Nel *web* collaborativo, i membri della *community* dei *prosumers* prediligono un consumo basato sull'accesso temporaneo alle risorse (c.d. *access-based consumption*) dal momento che il modello precedente improntato sulla mera esclusività non appare più idoneo a tutelare gli interessi della collettività⁷². Per questa ragione, nel mercato digitale il paradigma proprietario sembra aver acquisito una rinnovata funzione sociale⁷³.

⁶⁸ A. QUARTA, *Privati della cooperazione*, cit., 88 s.

⁶⁹ Cfr. A. QUARTA, *Le cose che abbiamo in comune. Una riflessione su beni comuni ed economia collaborativa*, in *Quest. Giust.*, 2017, 73. A riguardo, l'Autrice pone in luce l'incidenza della valutazione di utilità delle cose sulla formulazione di una nuova teoria giuridica dei beni.

⁷⁰ Si riprende parte della definizione di dominio elaborata dal Commentatore Bartolo (1314-1357). La definizione completa è «*Dominium est ius de re corporali perfecte disponendi, nisi lex prohibeat*». Bartolo consegna una definizione di potere di disposizione unitario, pieno ed esclusivo. Attraverso essa, l'Autore si discosta dunque dalle pratiche del suo tempo, caratterizzate da relazioni tra persone che ritenevano possibile la sussistenza di molteplici diritti proprietari sul medesimo fondo. BARTHOLUS A SAXOFERRATO, *Lectura super primam partem Digesti novi, Venetiis, 1493 ad l. Si quis vi § Differentia Dig. De adq. poss.*, per un commento più puntuale al passo, L. SOLIDORO, *Le definizioni della proprietà nella storia giuridica europea*, in *In tema di proprietà*, cit., 7 s.

⁷¹ Si consideri J.AT. FAIRFIELD, *Owned. Property, privacy, and the new digital serfdom*, Cambridge, Cambridge University Press, 2017, 163 ss.

⁷² V. in argomento F. BARDHI - G. ECKHARDT, *Access Based Consumption: The Case of Car Sharing*, in *J.C.R.*, 2012, 881 ss.

⁷³ Sul tema della funzione sociale della proprietà si sono soffermati, *ex multis*, S. PUGLIATTI, *La proprietà nel nuovo diritto*, Milano, 1964; in particolare, si rimanda al suo celebre saggio *La proprietà e le proprietà*, 145 ss.; ancora in argomento, U. NATOLI, *La proprietà, Appunti delle lezioni*, Milano, 1976, 202 ss.; GB. FERRI, *La formula funzione sociale*,

Senonché, il concetto stesso di piena accessibilità non è di certo privo di criticità se, tornando a valle del discorso, si pone attenzione all'effettivo ruolo giocato dalle piattaforme di intermediazione nella logica degli scambi della *sharing economy*.

Anzitutto, come emerso dai noti casi giudiziari che hanno investito la piattaforma *Uber* prima e *Airbnb* poi, nel rapporto trilaterale che si sostanzia con gli utenti, i gestori dei portali non si limitano a porre in contatto le parti, ma tendono ad esercitare un controllo pervasivo anche sull'attività di condivisione attuata dai *peers*⁷⁴. In specie, mediante la predisposizione unilaterale di termini e condizioni d'uso della piattaforma, i gestori dei portali mirano alla conformazione di tutti i rapporti instaurati al loro interno⁷⁵. Mediante la

dalle idee del positivismo giuridico alle scelte del legislatore del 1942, in *Riv. Dir. Priv.*, 2003, 673 ss.; F. MACARIO - MN. MILETTI, *La funzione sociale nel diritto privato tra XX e XXI secolo*, Roma, 2017; F. ZAVONELLO, *diritto di occupare e facoltà di escludere. Il rinnovato dibattito sulla funzione sociale della proprietà tra movimenti sociali e diritto europeo*, in *NGCC*, 2016, 621 ss.; Si veda, anche CM. BIANCA, *Diritto civile, VI, La Proprietà*, Milano, 2017, 120, secondo l'Autore, il concetto di funzione sociale è ben più ampio di quello di interesse pubblico: quest'ultimi «sono i bisogni della collettività fatti propri dallo Stato e dagli altri enti pubblici mentre la funzione sociale va ravvisata nella utilità sociale, ossia nella conformità al bene sociale, cioè nel vantaggio che esso apporta alla comunità generale o alle comunità locali».

⁷⁴ Per un commento al noto caso *Uber* si osservino i contributi di G. SMORTO, *Quali regole per la sharing mobility in Europa. Un'introduzione*, in *Politiche e regole per la sharing mobility, diritto e questioni pubbliche, special issue*, 2020, 7 ss.; A. BOIX PALOP, *Le sfide per la regolamentazione della mobilità e la nuova agenda urbana*, in *Politiche*, cit., 109 ss.; M. COLANGELO, *Uber and the challenges for unitrust law and regulation* in *Media Law*, 2018, 176 ss.; A. DE FRANCESCHINI, *Le piattaforme nel mercato digitale: il caso Uber, Seminari di diritto privato*, Milano, 2016, 14 s.; N. RAMPAZZO, *Rifkin e Uber. Dall'età dell'accesso all'economia dell'eccesso*, in *Dir. Inf. Inform.*, 2015, 957 ss.; E. MOSTACCI - A. SOMMA, *Il caso Uber. La Sharing economy nel confronto tra common law e civil law*, Milano, 2016, 22 ss. si osservi, inoltre, V. ZENO ZENCOVICH, *Uber: modello economico e implicazioni giuridiche*, in *Media Law*, 2019, 140 ss.; B. ROGERS, *The Social Costs of Uber*, in *U. Chi. L. Rev. Dialogue*, 2015, 85 ss. Per quanto riguarda *Airbnb* invece S. GAINSFORTH, *Airbnb città merce. Storie di resistenza alla gentrificazione digitale*, Roma, 2019, 27 ss.; L. GALLAGHER, *The Airbnb story, how three ordinary guys disrupted an industry, made billions, and created plenty of controversy*, Boston, HMH, 2017, 6 ss.; S. GAINSFORTH, *Come le città stanno resistendo alla gentrificazione digitale di Airbnb*, in *Che Fare*, 16 dicembre 2019, <<https://www.che-fare.com/sarah-gainsforth-airbnb-citta-capitalismo/>>.

⁷⁵ Sui termini e condizioni d'uso, lo loro funzione – su cui si tornerà – nonché la qualificazione degli stessi secondo lo schema contrattuale o meno si rimanda a A. QUARTA, *Mercati*, cit., 162 ss. Si consideri, inoltre, R. CATERINA, *Cyberspazio, social network e teoria generale del contratto*, in *AIDA*, 2011, 93 ss.

‘decretazione impositiva’ di scambi senza accordo, a cui gli utenti sono tenuti obbligatoriamente a aderire, questi soggetti intendono incidere non solo sulla relazione che si instaura tra i portali e gli *users*, ma anche in quella che lega tra loro i *prosumers*, andando a pregiudicare, in tal modo, l’autonomia di quest’ultimi⁷⁶.

Di fatto, all’interno dei termini d’uso si riscontra con evidenza che il gestore del portale suole regolare tanto il proprio ruolo di *marketplace* in senso stretto, quanto aspetti inerenti alle modalità di esecuzione della prestazione di condivisione sottostante; oltre a ciò, esso intende arrogarsi la facoltà di modificare in via unilaterale le condizioni imposte, qualora si verificano cambiamenti nel contesto collettivo in cui i contratti operano⁷⁷. Anche in questo caso l’utente sarà obbligato ad accettare le modifiche, se intende mantenere aperto il proprio accesso al mercato della condivisione.

Alla luce di quanto descritto, si può affermare che i portali tendono ad atteggiarsi come vere e proprie ‘autorità private di fatto’⁷⁸. Invero, tali infrastrutture rivestono oggi il ruolo di *cd. gate keeper*, per mezzo dello sfruttamento del quale esse creano inusitate forme di esclusione alla possibilità di accesso alla condivisione dei beni.

Tutto ciò conduce ad osservare che questo potere di controllo in capo alle piattaforme di intermediazione contrasti notevolmente con la piena accessibilità alla fruizione di beni e servizi. Del resto, attraverso l’esercizio del proprio potere contrattuale, questi soggetti privati stabiliscono, in via unilaterale, quali requisiti inderogabili gli utenti devono rispettare per potersi avvalere dei servizi

⁷⁶ L’espressione ‘decretazione impositiva’ viene utilizzata da N. IRTI, *Scambi senza accordo*, in *Riv. Dir. Proc.*, 1998, 350.

⁷⁷ Così, ad esempio, durante la pandemia Covid-19, la piattaforma ha introdotto nuove misure emergenziali all’interno dei propri termini e servizi volte a contrastare il fenomeno e il rischio di un pregiudizio grave del servizio offerto dalla piattaforma e di tutti i contratti stipulati al suo interno. Essa ha introdotto una nuova sezione denominata ‘circostanze attenuanti per la pandemia da Covid-19 posti a tutela della Community di Airbnb. Cfr. <https://www.airbnb.it/help/article/2701/termini-delle-circostanze-attenuanti-per-la-pandemia-da-coronavirus-covid19>». La piattaforma ha stabilito in questo frangente una forma di recesso *ad nutum* con rimborso, opzionabile da entrambi i contraenti, per tutti i contratti stipulati entro il 14 marzo 2020 con data di check-in compresa tra quella stessa data e metà novembre. È evidente come l’attribuzione di una facoltà di recesso alle parti, se da una parte ha tentato di calmierare il sorgere di contese, dall’altra ha inficiato l’autonomia negoziale dei singoli. Per maggiori dettagli sia consentito rinviare ad un mio precedente contributo intitolato *Il caso Airbnb: un complesso bilanciamento rimediabile tra tutela della comunità e autonomia negoziale durante la pandemia*, in *Questa rivista*, 2020, 452 ss.

⁷⁸ L’utilizzo di questo termine richiama CM. BIANCA, *Le autorità private*, Napoli, 1977, 10 ss.

forniti della piattaforma, controllando così l’accesso al servizio sottostante⁷⁹. Conseguentemente, la condivisione di prodotti o informazioni non è più libera ma filtrata dall’attività dei gestori dei portali, proprietari dello spazio digitale deputato all’incontro tra gli utenti⁸⁰.

Tale esercizio esclusivo sarebbe coadiuvato, per altro, dai meccanismi interni delle piattaforme: in primo luogo, dalla possibile introduzione di *fees* per poter accedere al sito internet e, in secondo luogo, dai *cd. sistemi di Rating & Review*, che consentono alle piattaforme di controllare l’operato di ciascun utente; non solo, queste misure di valutazione danno spazio anche alla possibile comminazione di nuove forme di ‘sanzioni’ private nel caso in cui il *rating* dell’utente non rispetti gli *standard* stabiliti⁸¹. Non meno importante poi è lo sfruttamento da parte delle piattaforme dell’interferenza strutturale tra circolazione di beni e dati che connota la dimensione digitale, perché l’acquisizione dei dati personali ceduti dagli utenti e la loro profilazione sono tratti salienti della loro operatività⁸².

⁷⁹ Si osservi W. VIRGA, *Inadempimento di contratto e sanzioni private nei sociale network*, in *AIDA*, 2011, 221 ss.

⁸⁰ Al fine di ovviare alla questione in esame si potrebbe riflettere se i portali in oggetto possano o meno essere definiti come *cd. essential facilities*. Per maggiori dettagli sul dibattito relativo alle *essential facilities* nelle *digital platforms* si osservi N. GUGGENBERG, *Essential Platforms*, in *Yale Law and Economics Research Paper*, 2020 disponibile online: [«https://ssrn.com/abstract=3703361»](https://ssrn.com/abstract=3703361); ID. *The Essential Facilities Doctrine in the Digital economy: Dispelling Persistent Myths* in *Yale L.T.J.*, 2021.

⁸¹ In via esemplificativa, si pensi, ad esempio, all’esclusione dal sito. Per un’analisi più accurata delle implicazioni che derivano dall’utilizzo di questi sistemi di *rating & review* si rimanda a R. DUCATO, *Private Ordering of Online Platforms in Smart Urban Mobility: The Case of Uber’s Rating System*, in *Smart Urban Mobility, MPI Studies of Intellectual Property and Competition Law* 29, 2020, 303 ss.; ID., *Scritto nelle stelle. Un’analisi giuridica dei sistemi di rating nella piattaforma Uber alla luce della normativa sulla protezione dei dati personali*, in *Diritto e Questioni pubbliche*, Palermo, 2020, 83 ss.; E. ADAMO, *I meccanismi feedback nella sharing economy*, in *Sharing economy*, cit., 112 ss.

⁸² Con maggiore precisione, i dati vengono raccolti dalle piattaforme mediante molteplici modalità, ossia i *click* e *query* nelle ricerche dei consumatori, i risultati selezionati, il potenziale di spesa pregresso, il tempo trascorso su una pagina, i *like* ad un *post* o la condivisione degli stessi, i comportamenti degli utenti durante la navigazione nonché i *feedback* rilasciati; una volta riuniti, il processo di elaborazione degli stessi consente ai gestori delle piattaforme di ottenere informazioni dettagliate rispetto ai gusti e interessi dei propri utenti. Per maggiori dettagli si rinvia ai contributi di A. CANEPA, *I mercanti nell’era digitale. Un contributo allo studio delle piattaforme*, Torino, 2020, 50 ss.; T. SCASSA, *Information Law in the Platform Economy: Ownership, Control and Reuse of Platform Data*, in *Law and the Sharing economy*, cit., 149 ss.; C. CAMARDI, *Contratti digitali e mercati delle piattaforme. Un promemoria per il civilista*, in *Jus civile*, 2021, 870 ss.

Se quanto descritto corrisponde alla realtà dei fatti, il *pattern access over ownership* non sembra più trovare riscontro effettivo nell'azione portata avanti dalle piattaforme di intermediazione. Di fatto, quello che si verifica nella cd. società delle piattaforme di economia collaborativa è la creazione di un legame 'estrattivo' del valore d'uso dei beni tra piattaforma e *prosumers*; vale a dire che se è vero che la titolarità dei beni rimane in capo agli utenti, è altrettanto certo che l'accesso alle risorse si concentra nelle mani dei gestori dei portali, traducendosi in una nuova forma di *ius ceteros excludendi*. Pertanto, il nuovo paradigma dell'accesso appare così limitato proprio dai soggetti designati originariamente alla sua implementazione. Date le premesse, facendo un ulteriore passo a valle del discorso, è opportuno chiedersi allora se l'accostamento tra piattaforme di *sharing economy* e il cd. accesso ai beni comuni abbia un effettivo seguito⁸³.

7. Economia collaborativa come Commons 2.0?

Soprattutto nella fase iniziale dello sviluppo del fenomeno, la letteratura giuridica ha accomunato l'economia collaborativa ai così detti *Commons*⁸⁴. Segnatamente, il termine *Commons* descrive quella prassi antica di utilizzo condiviso delle risorse nelle comunità rurali medievali basate su un'economia di sussistenza, ove produzione e consumo riguardavano maggiormente l'uso condiviso di beni. Tale modello economico nasce in un contesto di generale povertà della classe agricola, all'interno del quale la condivisione delle modeste risorse a disposizione permetteva il sostentamento collettivo⁸⁵.

⁸³ In particolare, si rinvia sul tema ad U. MATTEI, *Beni Comuni. Un manifesto*, Roma-Bari, 2012, 54. una visione «funzionalistica, nel senso che essi divengono rilevanti per un particolare fine sociale coerente con le esigenze dell'ecologia politica». In proposito, si richiama, sempre dello stesso Autore, *I Beni comuni come istituzione giuridica*, in *Quest. Giust.*, 2017, 59 ss.

⁸⁴ v. J. RIFKLIN, *La società a costo marginale zero. Internet delle cose, l'ascesa del commons collaborativo e l'eclissi del capitalismo*, Milano, 2014, 26 ss. Il concetto di 'comune' viene posto ben in risalto da L. COCCOLI, *Idee del Comune*, in *Oltre il pubblico e il privato. Per un diritto dei beni comuni*, a cura di MR. MARELLA e S. RODOTÀ, Verona, 2012, 31 ss. *Ivi*, si veda anche E. CONTE, *Beni comuni e domini collettivi tra storia e diritto*, 43 ss.; E. CONTU, *The dark side of the moon. Internet, ricerca scientifica e la sfida degli open commons*, in *Quest. Giust.*, 2017, 89 ss.; in via ampia anche L. CASALINI, *Commons, Commoning and Community. I patti di collaborazione*, in *questa rivista*, 2022, 34 ss.

⁸⁵ Si precisa, a riguardo, che i *Commons* nacquero originariamente per lo sfruttamento di risorse naturali. Dal

In termini essenziali, l'economia dei *Commons* collaborativi si fondava su una situazione giuridica o di fatto in cui una determinata comunità condivideva risorse naturali su una circoscritta estensione di terreno, massimizzandone lo sfruttamento. La comunità veniva individuata in ragione dei legami sociali e di solidarietà che sussistevano in relazione alla fruizione diretta del bene⁸⁶.

Coloro che studiano il modello dei beni comuni, o comunque ne sposano la logica, sostengono che essi possono rappresentare tutt'ora un progetto di condivisione idoneo a disegnare un mondo oltre lo Stato e il mercato, vale a dire una dimensione che si pone al di là di quella spartizione di poteri e risorse tra *civis* proprietario e Stato sovrano⁸⁷. Ne consegue che i 'luoghi del comune', oltre a sfidare l'assolutismo proprietario, sfuggono al principio di territorialità, attraverso una potenzialità espansiva e inclusiva che valica i confini geografici⁸⁸. In aggiunta, tale forma di fruizione dei beni appare improntata ad un'ottica di maggiore sostenibilità perché si prefigge lo sfruttamento del potenziale inattivo dei beni attraverso la condivisione di risorse tra pari⁸⁹.

Lo statuto giuridico dell'oggetto 'comune' non dipende quindi dalla sua attribuzione soggettiva in via più o meno esclusiva, ma dalla sua utilità, prospettandosi, nel caso di una sua spiccata funzionalità, una titolarità sostanzialmente 'diffusa': essi non appartengono ad alcuno e deve esserne garantito al contempo il libero accesso⁹⁰. In questa

modello del *Commons* discende direttamente il dibattito sui cd. beni comuni. Per bene comune si intende tutto ciò che è in grado di soddisfare un'esigenza collettiva – quale che sia il profilo relativo all'appartenenza giuridica di tale entità. Tra le autorevoli voci che hanno alimentato la discussione in materia, si rinvia, *ex multis*, a C. SALVI, *Beni comuni e proprietà privata* in *Riv. dir. civ.*, 2013, 209 ss.; L. NIVARRA, *Quattro usi di beni comuni per una discussione*, in *Riv. crit. dir. priv.*, 2016, 43 ss. Si osservi, infine, V. CERULLI IRELLI - L. DE LUCIA, *Beni comuni e diritti collettivi*, in *I nuovi confini del diritto di proprietà*, a cura di G. Alpa, A. Fusaro, G. Donzelli, Milano, 2020, 269 ss.; MR. MARELLA, *Il diritto dei beni comuni. Un invito alla discussione*, in *Riv. crit. dir. priv.*, 2011, 110 ss.; S. RODOTÀ, *Beni comuni e categorie giuridiche. Una rivisitazione necessaria*, in *Quest. giust.*, 2011, 237 ss.

⁸⁶ In generale, si tratta di modello economico che in diverse epoche storiche e in differenti contesti mostrò grande efficienza e utilità. Per puntuali dettagli si veda E. OSTROM, *Governing the Commons*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

⁸⁷ In proposito, D. BOLLIER - S. HELFRICH, *The Wealth of the Commons. A World beyond Market and State*, Amherst, Leveellers Press, 2013.

⁸⁸ Cfr. E. ARIANO, *op. cit.*, 59.

⁸⁹ Sul tema si rinvia a G. VETTORI, *Verso una società sostenibile*, in *Questa rivista*, 2021, 463 ss.

⁹⁰ Tale diritto collettivo di godimento viene definito oggi nell'ordinamento italiano con il termine uso civico. In particolare, si rimanda alla l. n. 168/2017, recante le Norme in

dimensione, i beni esprimono diversi ‘fasci di utilità’ da cui discende direttamente il loro regime giuridico perché è l’utilità del bene a determinare la possibilità di disporne in via individuale o collettiva.

Ebbene, dalla descrizione compiuta è fuor di dubbio che si possono distinguere dei tratti comuni con il modello della *sharing economy*. Anzitutto, in entrambi i casi la comunità è mossa dall’interesse di sfruttare appieno la proprietà concessa in un’ottica di godimento delle risorse. In secondo luogo, in entrambi i modelli sussiste una spiccata attenzione alla massimizzazione del potenziale di utilizzo dei beni, come pure all’incentivazione della capacità di autoregolazione della comunità nello sfruttamento di questi beni⁹¹.

Ciò nonostante, risulta altresì chiaro come i due modelli di condivisione divergano sotto numerosi aspetti: un conto è condividere un bene che per propria natura ha «un’attitudine a soddisfare bisogni collettivi e a rendere possibile l’attuazione di diritti fondamentali»⁹²; un altro, invece è «condividere un bene il godimento del quale può essere contestualmente, e per mera contingenza, strumentale alla soddisfazione di plurimi interessi»⁹³. Non solo, per il bene comune la condivisione concerne la titolarità del diritto di proprietà, poiché si tratta di beni a titolarità diffusa. Nella *sharing economy*, invece, la condivisione pertiene all’utilizzo e al godimento del bene, non coinvolgendo di certo la titolarità del diritto⁹⁴.

materia di diritti collettivi, la quale si è posta in aperto contrasto con la disciplina precedente, riconoscendo e tutelando gli usi civici. *Ex multis*, del tema degli usi civici, si è occupato F. MARINELLI, *Un'altra proprietà: usi civici, assetti fondiari collettivi, beni comuni*, Pisa, 2019; Id., *Gli usi civici*, Milano, 2013.

⁹¹ Non si possono ignorare, tuttavia, quelle voci dissenzienti in dottrina rispetto all’idea di strutturare un sistema fondato sui beni comuni. In particolare, si richiama lo scritto di G. HARDIN, *The Tragedy of the Commons*, in *Science*, 1968, 1243 ss. Ad avviso dell’Autore, i beni comuni comportano il rischio di un ‘super sfruttamento’ delle risorse naturali, dal momento che i membri della comunità non sarebbero spinti da comportamenti coesi e solidali, bensì da interessi prettamente opportunistici che non consentirebbero uno sfruttamento proficuo, efficiente e soprattutto lungimirante delle risorse. Per una lettura critica delle teorie del professor Hardin si osservi L. COCCOLI - G. FICARELLI, *The Tragedy of the Commons. Guida a una lettura critica*, in *Oltre il pubblico*, cit., 61 ss. Di visione opposta, invece, a quella di Hardin, è C. ROSE, *The Comedy of the Commons*, in *University of Chicago L. Rev.*, 1986, 720 ss.

⁹² Si richiamano espressamente le parole di S. RODOTÀ, *Beni comuni*, cit., 115 ss.

⁹³ Si riprende sul punto A. COCCO, *I rapporti contrattuali nell’economia della condivisione*, Napoli, 2020, 69.

⁹⁴ A. COCCO, *op. ult. cit.*, 70. Nel caso dell’economia collaborativa, pertanto, la titolarità rimane invariata, mentre è l’esercizio della stessa ad essere condiviso con terzi.

Ma la distinzione sostanziale che si ravvisa tra i due modelli è rappresentata dallo spazio in cui avviene la condivisione: l’economia collaborativa si attua attraverso piattaforme *online*, le quali non rappresentano di certo suoli virtuali neutri, ma luoghi dove viene talora imposta una barriera alla libertà di accesso, attraverso regole etero-indotte; così, *de facto*, la *community* degli utenti dell’economia collaborativa non si auto-governa, né assume un’identità di valori univoci liberamente individuati, ma resta invece avvinta all’*auctoritas* esercitata dalla piattaforma digitale. In sostanza, allora, viene meno anche il mantra della funzione sociale, posto che questa comunità non è in grado né di definirsi autonomamente, né di circoscriversi. Ecco che allora, ‘al vedo’ delle carte, il *bluff* dell’accesso si palesa.

8. Conclusioni: potere privato come canone inverso dell’accessibilità

In conclusione, risulta fuor di dubbio che vi siano numerose contraddizioni che permeano la transizione tra cultura dell’esclusione proprietaria e cultura dell’accesso all’interno delle piattaforme di *sharing economy*. Ne consegue che lo slogan *access over ownership* non sembra trovare effettività nella prassi.

Grazie al controllo esercitato dai portali di intermediazione digitale alle maggiori vie di accesso dell’economia della collaborazione, si è potuto riscontrare come sia il luogo deputato alla condivisione ad essere divenuto paradossalmente oggetto di una nuova forma di esclusività; invero, mediante l’imposizione di termini e condizioni queste autorità private regolano i traffici a proprio esclusivo beneficio, fruendo anche dell’effetto delle esternalità che derivano dall’interazione dei due gruppi di agenti. Gli utenti si trovano così pienamente assoggettati alle *policy* di autoregolazione imposte dai proprietari e gestori dei portali, volte a stabilire in via inderogabile le norme di comportamento da tenere all’interno di questi spazi digitali, pena l’esclusione da tali luoghi senza possibilità di impugnare la decisione assunta. Di fatto, l’autoregolazione attuata dai gestori dei portali riflette un interesse individuale, ostativo alla diffusione di un paradigma dell’accesso. Conseguentemente, se esercitato dalle piattaforme di intermediazione, il potere proprietario – inteso nell’accezione di *ius excludendi alios* – acquisisce una portata verosimilmente maggiore rispetto a quanto accade normalmente *offline*, atteso che risulta complesso individuare quale sia la disciplina

applicabile e i limiti astrattamente opponibili a questi nuovi ‘dominii’ virtuali.

Da tale situazione asimmetrica e autoreferenziale consegue un potenziale pregiudizio per le prerogative e l’azionabilità dei diritti degli *users*, soprattutto nel caso di loro esclusione dall’accesso alle piattaforme; una mancanza di tutela soggettiva aggravata per altro dalla posizione ‘ibrida’ che ricoprono i *prosumers*, perché tale qualificazione non pare consentire loro di utilizzare le garanzie previste dalla disciplina consumeristica. Del resto, è discusso se le ‘maggiori tutele’ accordate ai consumatori trovino o meno spazio anche nel panorama collaborativo⁹⁵. Un dubbio di notevole peso, perché influisce sulla competenza territoriale del giudice nel caso di controversie interne, sui criteri di collegamento da considerare, sulla legge applicabile e il giudice competente nel caso di contenziosi transfrontalieri.

La combinazione dell’estensione di tale potere tecnologico, da una parte, e l’assenza di chiare misure di tutela, dall’altra, fa sì che la situazione descritta comprometta non solo l’accessibilità nell’alveo del paradigma proprietario in senso stretto, ma incida sull’esercizio di molteplici diritti fondamentali della persona. Anzitutto, le medesime dinamiche di limitazione all’accesso si notano anche nell’ambito dei *Social Network*, con notevoli ricadute sul tema della libertà di espressione del pensiero e dell’essere informati.

In sostanza, la dimensione dominicale in capo alle piattaforme suole essere concepita, all’interno dell’ecosistema digitale, nella sua massima pienezza ed estensione: essa diviene canone inverso della transizione originariamente preposta e culmine di un controllo pervasivo, in logica coordinazione con la cultura dell’esclusività. Vale a dire che il potere esercitato da tali infrastrutture tecnologiche è molto più vicino alla logica dell’‘io’ proprietario piuttosto che all’implementazione dell’inclusione, dal momento che – al di là della veste formale – l’obiettivo dei gestori dei portali si è rivelato quello di voler espandere quanto più possibile il proprio *business*, assumendo dimensioni del tutto simili a latifondi digitali.

Conseguentemente, urge insistere nell’abbattimento della mendace retorica dell’accessibilità promossa da tutte quelle piattaforme che perseguono la sola logica del profitto, in quanto pregiudizievole allo sviluppo effettivo del modello collaborativo; viceversa è opportuno esaltare quegli esempi virtuosi che apportano effettivamente benefici alla collettività.

Questo permetterebbe di poter classificare con maggior precisione il modello della *sharing economy* e le attività che vi rientrano.

Ad ogni modo, lo scenario rimane oggi ancora ambiguo, motivo per cui il legislatore europeo sarà chiamato a decidere tempestivamente se lasciare questo ‘terreno’ alla esclusiva gestione dei privati – con tutti le conseguenze che tale scelta comporterebbe – ovvero tentare di regolare la forma di consumo che si basa sul paradigma dell’accesso, segnando dei limiti alle piattaforme che controllano l’accessibilità alle risorse esistenti.

⁹⁵ Così, A. QUARTA, *Il diritto*, cit., 667 ss.; si veda, inoltre, G. SMORTO, *Protecting*, cit., 431 ss.