

Uber: modello economico e implicazioni giuridiche*

Vincenzo Zeno-Zencovich

La recente sentenza della Corte di giustizia UE sul caso *Uber* suscita giustamente molteplici commenti, nei quali, in maniera più o meno marcata, si confrontano la posizione della “innovazione disruttiva” (le tecnologie digitali sovvertono schemi economico-giuridici consolidati e richiedono un approccio profondamente diverso), e quella del governo istituzionale dell’economia (la quale in sostanza ha prevalso sia nelle conclusioni dell’Avvocato Generale Szpunar che nella sentenza della Corte).

Ciascuna posizione ha eccellenti argomenti, e dunque non si può semplicisticamente dividere i campi fra “progressisti” e “conservatori”, né sostenere che da un lato ci sarebbe la forza *de iure condendo* e dall’altra la resistenza del *de iure condito*.

Rinunciando quindi a prendere posizione, ci si può limitare a mettere in luce come il fenomeno Uber ponga una serie di questioni di carattere generale che hanno significative implicazioni teoriche per il giurista.

Il primo profilo, tutto socio-economico, è il ruolo che una piattaforma digitale ha nell’organizzazione dei rapporti economico-sociali. Si ripete spesso, quasi fosse un dato inoppugnabile, che Internet ha provveduto a “disintermediare” le relazioni soprattutto economiche. Il che è vero in taluni casi (vado sul sito della compagnia aerea e compro il biglietto; ordino il prodotto direttamente dalla fabbrica), ma, nella maggioranza dei casi, a taluni intermediari, di solito di piccole dimensioni (l’agente di viaggi, l’agente di borsa, la guida, *et similia*) si sono sostituiti altri di dimensioni planetarie (da Google in giù). La “piattaforma” (o, meglio, il soggetto che la gestisce) è il nuovo “intermediario”, fra chi cerca e chi offre, fra chi sa e chi vorrebbe sapere; e tutte le svariate combinazioni per le quali persone o enti vogliono entrare in contatto con altri.

Il giurista classico, abituato allo schema bilaterale del contratto, deve adattare questo a una realtà che è strutturalmente trilaterale e asimmetrica.

Nella teoria economica – ma non da molto: non più di un decennio – si sono accreditati i c.d. “mercati a due versanti” in cui un soggetto mette in relazione i due versanti (nel nostro caso chi ha un mezzo di trasporto e chi vuole andare da un punto a un altro).

Come tradurre questo rapporto in termini giuridici? Tradizionalmente, in contesti pre-digitali, si utilizzava lo schema del mandato (A dà incarico a B di contrarre con C), che talvolta può essere bilaterale (sia che A che C danno incarico a B di concludere un contratto tra di loro).

Ma lo si può riprodurre in questi casi contemporanei? Da un lato l’intermediario rifiuta la qualità di mandatario, dall’altro, anche a volerla riconoscere, essa lo immunizzerebbe – salvo il caso di dolo – da eventuali inadempimenti del contratto. Se la teoria economica vede nel “mercato a due versanti” un unico “affare”, inscindibile nella sua struttura, viene da costruire una figura giuridica corrispondente nella quale le obbligazioni di tutte le parti sono inscindibilmente legate.

Il terzo aspetto, oggetto di intenso dibattito e contestazione, è che il sorgere di questi nuovi intermediari crea nuovi mercati che prima non esistevano, o erano di dimensioni molto ridotte. Su questo mercato si offrono e si acquistano, separatamente, quelli che sono i tradizionali fattori della produzione: la forza lavoro (plasticamente espressa dai polpacci del ciclista di Foodora o di Deliveroo); i beni immobili (le case di AirB&B); i beni mobili (le auto di Uber); il capitale (le *peer-to-peer lending platforms*). I mercati sono “nuovi” sia perché chi fornisce lavoro, beni o capitale prima non ne faceva parte, o

* Il presente contributo è stato inviato su richiesta della direzione e, pertanto, non è stato sottoposto a referaggio.

era dall'altra parte pagando e non essendo pagato: di qui l'orrendo neologismo "*prosumer*". E sono "nuovi" perché organizzano in maniera molto diversa rispetto al modello ottocentesco i vari fattori. Il "capitalista" è il titolare della tecnologia che gli consente di gestire la piattaforma: il plusvalore è fornito e acquisito da chi allestisce lo spazio (virtuale) del mercato, non da chi vi entra per vendere e comprare.

Un quarto profilo, più empirico ma con implicazioni sistematiche, è che queste piattaforme si sono sviluppate in settori non soggetti a regolamentazione con effetti solitamente disruttivi di quelle esistenti, mettendo in crisi, (ove mai questa immaginifica metafora sia esistita) il "*level playing field*". Le considerazioni sono varie. Da un lato constatiamo che la gran parte di queste esperienze nascono dove tecnologia avanzata e modesta regolamentazione si incontrano, cioè negli Stati Uniti. Le piattaforme soffrono la regolamentazione e si direbbe quasi che sono incompatibili fra di loro perché l'una vuole avere il sopravvento sull'altra e, almeno, in questa fase storica, non si riesce a trovare l'equilibrio. A voler descrivere la situazione agonisticamente, di fronte alla inarrestabile supremazia delle tecnologie digitali statunitensi, l'Europa risponde con la sua "muraglia cinese" della protezione dei dati personali. Si possono dunque confrontare diverse ideologie – nel senso più fecondo e non spregiativo del termine: negli Stati Uniti la tecnologia digitale è vista come il motore più recente dell'*American way of life* e dell'*American dream*, rispetto al quale la regolamentazione è servente. In Europa è la regolamentazione a essere vista come forma di razionale ed efficiente pianificazione pubblica dello sviluppo economico, peraltro non priva di "*success stories*" come la liberalizzazione delle telecomunicazioni, lo standard GSM, o il *Single European Sky* che consente di volare da qualsiasi punto all'altro del continente con poche decine di euro. Vi è, infine, una questione che potremmo definire "costituzionale", ovvero quel che, semplicisticamente, potremmo definire "piattaforme come governo". Le società evolute contemporanee evidenziano sempre di più le difficoltà che i soggetti pubblici – nelle loro molteplici articolazioni – incontrano nel governare la società. Riescono a farlo quando erogano risorse o servizi di cui i cittadini hanno bisogno (e.g. sussidi, pensioni, servizi educativi o sanitari), ovvero quando dispongono di strumenti persuasivi/coercitivi forti. Per il resto – come è giusto che sia in democrazie avanzate – i cittadini compiono scelte individuali e libere, che però in maniera crescente vengono organizzate attraverso piattaforme telematiche. Soprattutto con riguardo alle mobilità, al tempo libero e alle aggregazioni sociali il ruolo delle piattaforme è decisivo, nel senso che le decisioni dei singoli vengono da un lato influenzate (attraverso la profilazione delle preferenze), dall'altro coordinate da soggetti privati. Uber è un tipico esempio, ma anche le varie piattaforme che informano sulla maggiore o minore disponibilità di posti aerei per una certa destinazione; sull'affollamento alberghiero; sull'intasamento del traffico; sulle preferenze di acquisto nei vari settori merceologici; sulle immagini che suscitano più emozioni; e via discorrendo.

L'importanza del ruolo delle piattaforme è evidente se si confronta quanto accade ora con la situazione di una ventina d'anni fa.

Le piattaforme dunque assumono un ruolo di organizzazione non formalizzato e nel quale le responsabilità – non solo in termini giuridici – sono incerte.

Ancora una volta non si tratta di affrontare la questione in termini manichei, bensì di

analizzare aspetti positivi – di cui peraltro tutti usufruiamo e beneficiamo – e rischi, attuali e potenziali, per effettuare gli inevitabili bilanciamenti.

Il fenomeno Uber, che esprime, in termini anche esasperati, un diverso modello economico, pone questioni di natura trasversale rimescolando assetti consolidati nel tempo, i quali venivano traslati quasi automaticamente alle nuove fattispecie ma che ora si dimostrano inadeguati.