

LUISS GUIDO CARLI

– LIBERA UNIVERSITA' INTERNAZIONALE DEGLI STUDI SOCIALI –



Dipartimento di Impresa e Management Cattedra di
ECONOMIA INDUSTRIALE

“Le barriere legali alla *sharing economy*: il caso Uber”.

RELATORE

Prof.ssa Valentina Meliciani

CANDIDATO

Federico Coletti, Matricola 193651

ANNO ACCADEMICO 2016/2017

INDICE

Introduzione.

CAPITOLO 1:

Le barriere all'entrata e la *sharing economy*: aspetti teorici.

- 1.1 Introduzione al capitolo
- 1.2 Definizioni di barriere all'entrata
 - 1.2.1 Il pensiero di Demsetz: le barriere istituzionali.
 - 1.2.2 Stigler: l'asimmetria delle condizioni di costo e domanda.
 - 1.2.3 Bain: Il prezzo di esclusione.
 - 1.2.4 Bain: le tipologie di barriere all'entrata.
 - 1.2.5 Le barriere legali.
- 1.3 La *sharing economy* ed il confronto con le barriere legali.
- 1.4 La regolamentazione delle *sharing economies* in Italia.
- 1.5. *Sharing economy*: dati e possibilità di espansione
 - 1.5.1 Composizione del mercato e dati.

CAPITOLO 2: Il caso Uber

- 2.1 Introduzione al caso Uber-Taxi.
- 2.2 Uber: Storia, Funzionamento e servizi offerti.
 - 2.2.2 Caratteristiche e funzionamento.
 - 2.2.3 I servizi offerti da Uber
- 2.3 Il processo di insediamento di Uber in Italia.
 - 2.3.1 La Disciplina del trasporto pubblico non di linea in Italia.
 - 2.3.2 La *lobby* dei tassisti e le misure di contrasto all'abusivismo.
 - 2.3.3 Il decreto Bersani.
- 2.4 Lo scontro fra Uber i taxi e le Ncc: il primo atto.
 - 2.4.1 Le principali fasi dello scontro.
- 2.5 La sentenza della Corte di giustizia dell'Unione Europea.

Conclusione

Introduzione

L'obiettivo seguente elaborato è quello di analizzare le caratteristiche e le peculiarità della *sharing economy*, ovvero di un'economia basata sulla condivisione, e le modalità con cui quest'ultima sta influenzando il sistema economico mondiale, proponendosi di sostenere un'esponenziale sviluppo economico, sociale ed ambientale basato sulla condivisione di risorse, incentrando l'attenzione dell'individuo non più sul possesso del bene, ma sull'accesso ad esso, ovvero sullo scambio e l'utilizzo di beni e servizi piuttosto che sul loro acquisto.

In seguito alla recente crisi che ha sconvolto il panorama economico mondiale, le difficoltà di adattamento dei modelli tradizionali alle condizioni economiche attuali e il notevole calo dell'occupazione a livello globale hanno reso più favorevoli i presupposti di espansione della *sharing economy*; consentendo a società, come Uber, di crescere esponenzialmente in pochi anni, creando però, non poche controversie in ambito legale, in quanto alcune norme, varate in tempi antecedenti al nostro, si sono rivelate a tratti anacronistiche e di difficile interpretazione al fine di determinare la validità di alcune pratiche messe in atto dalle società di *sharing economy*, costituendo delle vere e proprie barriere di carattere legale.

A sostegno dell'elaborato si porta ad esempio l'ascesa di Uber all'interno del settore dei trasporti pubblici non di linea, la quale è stata minata da continui conflitti con le amministrazioni pubbliche e con la categoria dei tassisti, che avanzano nei confronti della multinazionale californiana accuse di mettere in atto pratiche di concorrenza sleale, in quanto Uber prevede requisiti d'accesso all'ambiente lavorativo molto più accessibili per gli autisti, essendo questi liberi dall'obbligo di essere in possesso di una licenza, e conseguentemente tariffe di servizio più inferiori rispetto a quelle offerte dalle due tipologie di servizi previste all'interno della legge quadro del 15 gennaio del 1992, la quale dispone riguardo il trasporto pubblico di persone non di linea.

L'elaborato si suddivide in due capitoli: nel primo si proporrà inizialmente un'analisi teorica ed economica del concetto di barriere all'entrata, analizzandone le caratteristiche principali, i tratti che le contraddistinguono e le teorie degli studiosi più influenti in materia, soffermandosi specialmente sul concetto di barriere legali. In seguito si procederà con l'introduzione del concetto di *sharing economy*, di cui si approfondirà la trattazione da un punto di vista legale attraverso un attento studio della "Disciplina delle piattaforme digitali per la condivisione di beni e servizi e disposizioni per la promozione dell'economia della condivisione", volta a regolamentare all'interno del nostro ordinamento il fenomeno. Nella parte conclusiva del capitolo si porterà all'attenzione del lettore un'analisi della composizione del mercato della *sharing economy*, definendone le possibilità di espansione, con il supporto dei relativi dati presi in considerazione.

Il secondo capitolo dell'elaborato si incentrerà sullo studio del fenomeno Uber, offrendo una panoramica generale dell'universo della multinazionale californiana, evidenziandone i tratti distintivi, le modalità di utilizzo del servizio, la storia e i numerosi servizi offerti finalizzati a soddisfare una domanda sempre più ampia. Nella prima fase di tale capitolo si porrà l'accento sulle strategie di *pricing* condotte dall'azienda e sul rapporto con i clienti e i *partners*, ossia gli autisti ai quali Uber mette a disposizione la propria piattaforma per operare nel mercato. In seguito lo studio sarà volto ad analizzare le modalità di insediamento ed espansione messe in pratica dalla multinazionale californiana all'interno del territorio italiano, in un primo momento proponendo un'attenta analisi dei termini dell'assetto normativo vigente in Italia in materia di trasporto pubblico mediante autoservizi non di linea, soffermandosi sulla legge quadro del 15 gennaio 1992, in un secondo momento saranno descritte dettagliatamente tutte le fasi della vicenda che ha visto contrapporsi, in una travagliata battaglia legale e politica, i tassisti e Uber.

CAPITOLO 1

“Le barriere all'entrata e la Sharing economy” - aspetti teorici.

1.1 Introduzione al capitolo.

Al fine di avvicinarsi nel modo più completo possibile alla trattazione di una materia complessa e allo stesso tempo rivoluzionaria come la *sharing economy*, e di analizzare le modalità con cui quest'ultima stia influenzando il panorama mondiale, proponendosi con un approccio economico diametralmente opposto da quello tradizionale, questo primo capitolo del progetto di tesi si dedicherà: nella fase iniziale, all'analisi da un punto di vista teorico ed economico degli aspetti che caratterizzano le barriere all'entrata nel mercato, soffermandosi sulle tipologie esistenti e sul concetto di barriere legali, proponendo a supporto le opinioni di alcuni economisti, che come vedremo in seguito sono molto discordanti fra loro; nella seconda parte, invece, si passerà ad una trattazione specifica del concetto di *sharing economy*, descrivendone le caratteristiche e le possibilità di espansione, ponendo l'accento sulle modalità con cui questo fenomeno influenza le barriere legali, attraverso l'analisi della recente proposta di legge in materia denominata “Disciplina delle piattaforme digitali per la condivisioni di beni e servizi e disposizioni per la promozione dell'economia della condivisione”, o meglio *sharing economy act*.

1.2 Definizioni di barriere all'entrata.

In via generale le barriere all'entrata si possono definire come tutti quei comportamenti posti in essere intenzionalmente dalle imprese già presenti all'interno di un determinato mercato, anche dette *incumbent*, con il fine di escludere nuovi potenziali entranti.

In maniera più specifica, trattando di barriere all'entrata ci si trova ad analizzare una serie di definizioni differenti, e spesso contrastanti fra loro, fornite dai numerosi autori che si sono avvicinati al tema. Fra questi, colui che è riuscito a fornire l'impostazione più adeguata ed accreditata, in ambito di barriere all'entrata, è Bain, il quale fa coincidere il concetto di barriere all'entrata con la capacità delle imprese già operanti nel settore di alzare il prezzo ad un livello superiore al costo medio dei potenziali entranti, così da impedirne, o quantomeno renderne più onerosa, l'entrata nel mercato.

Come affermato in precedenza, ci si trova di fronte ad un argomento molto ampio e discusso, è quindi di fondamentale importanza per procedere con il lavoro analizzare le altre prospettive di studio fornite.

1.2.1 Il pensiero di Demsetz: le barriere istituzionali.

Demsetz (1982), differentemente da Bain, incentra il suo studio su vincoli di natura istituzionale, anziché su barriere di carattere economico generate da una determinata condotta di mercato o da fattori strutturali che caratterizzano lo stesso. Il concetto di barriere all'entrata, per l'autore, si limita solamente a quello di barriere istituzionali, ossia a vincoli contrassegnati da norme che regolano il sistema assicurativo, le istituzioni finanziarie e il sistema fiscale, o a restrizioni di carattere governativo, che subordinano l'ingresso all'interno del mercato all'ottenimento di licenze, autorizzazioni e permessi. Demsetz porta ad esempio il settore dei taxi, nel quale si può esercitare l'attività lavorativa, solamente previo conseguimento di una licenza o di un'autorizzazione soggetta a particolari condizioni di rilascio, provocando così un aumento dei costi operativi, che rendono l'entrata nel mercato artificialmente ristretta. In conclusione, secondo Demsetz, operando all'interno di un'economia concorrenziale, le barriere vengono determinate esclusivamente dall'azione governativa, difatti egli ritiene che nel lungo periodo i profitti monopolistici verrebbero eliminati non consentendo la creazione di barriere all'entrata diverse da quelle istituzionali.

1.2.2 Stigler: l'asimmetria delle condizioni di costo e domanda.

L'economista statunitense, George Stigler, propone una seconda definizione, incentrando il proprio studio sulle asimmetrie nelle condizioni di costo e di domanda tra gli *incumbent* ed i potenziali nuovi

concorrenti. Egli ritiene che le barriere all'entrata si classifichino come un "costo di produzione (per qualche od ogni livello di output) che deve essere sostenuto da un'impresa che cerca di entrare in un'industria, e che non deve essere sostenuto dalle imprese sono già attive nell'industria"¹. In seguito molti altri studiosi ripresero ed ampliarono il concetto espresso da Stigler nella sua definizione, ad esempio Carl Christian von Weizsacker definì le barriere all'entrata come "un costo di produzione che deve essere sostenuto dall'impresa che vuole entrare in un mercato, costo che però non grava sulle imprese già nell'industria e che implica una distorsione nell'allocazione delle risorse dal punto di vista sociale"². Inoltre l'economista statunitense (Stigler) affermò che, alla stregua delle stesse condizioni di domanda e di costo fra le imprese già presenti nel mercato e i potenziali entranti, non esistono barriere d'entrata; questa affermazione inasprì ancor di più la sua posizione nei confronti delle teorie di Demsetz, poichè Stigler così affermando non considererebbe le concessioni per i taxi come una barriera all'entrata, essendo queste un costo operativo identico sia per gli *incumbent* che per le imprese concorrenti, ma, al contrario, classificherebbe i costi di trasporto internazionale come un esempio di barriera all'entrata, avendo le imprese nazionali un vantaggio di costo rispetto a quelle estere.

1.2.3 Bain: Il prezzo di esclusione.

In economia industriale la definizione più utilizzata riguardo le barriere all'entrata è quella fornita da Bain (1956), il quale le descrive come la misura di "quanto nel lungo periodo, le imprese già sul mercato possono aumentare i loro prezzi di vendita al di sopra dei costi medi minimi di produzione e distribuzione (associati alla scala produttiva ottimale) senza indurre l'entrata di imprese potenziali concorrenti"³. Attraverso tale affermazione egli va a definire anche il concetto di prezzo di esclusione, che si identifica con il prezzo più alto che le imprese attive possono stabilire al fine di scoraggiare l'entrata di imprese non ancora operanti nel settore. Secondo Bain, l'effetto potenziale delle barriere all'entrata, ovvero i prezzi mantenuti al di sopra dei costi unitari minimi di lungo periodo, definiscono la loro natura.

Il concetto espresso da Bain è più ampio e diverso rispetto alle definizioni di Demsetz e Stigler: rispetto al primo, Bain non considera le licenze per i taxi una barriera all'entrata perché né tassisti e né pubblica amministrazione realizzano sovrapprofitti; rispetto al secondo, Bain tiene conto del ruolo

¹ Citazione di Stigler, 1968, *Economia industriale: economia dei mercati imperfetti*, p.156

² Citazione di Carl Christian von Weizsacker, 1980, *Economia industriale: economia dei mercati imperfetti*, p.156

³ Citazione di Bain, 1956, *Economia industriale: economia dei mercati imperfetti*, p. 157

delle economie di scala che possono condurre a prezzi maggiori dei costi unitari minimi, divenendo quindi causa di barriere all'entrata, mentre Stigler affermerebbe che ciò non accade se *incumbents* e potenziali nuovi entranti potessero operare alle stesse condizioni di costo, ad ogni livello di output. Si rileva che Bain fornisce una definizione ben più complessa degli altri due economisti, volendo considerare il comportamento fra le imprese e l'interdipendenza con la struttura del mercato; dal momento che nella realtà le imprese già affermate in un settore dispongono di una varietà di vantaggi competitivi rispetto ai potenziali concorrenti, la decisione di compiere l'ingresso in quel mercato comporta l'assunzione di un rischio, misurabile dalla possibilità di subire perdite o profitti inferiori al livello normale, e dall'entità di queste eventuali perdite. Basandosi sulla definizione del prezzo di esclusione, Bain definisce la condizione di entrata come il margine percentuale realizzabile nel lungo periodo al di sopra del costo medio minimo delle imprese già attive, quindi indipendentemente dal prezzo di breve periodo stabilito dagli *incumbents*, la condizione d'entrata rappresenta il *mark-up* massimo sui costi medi minimi di lungo periodo ottenibile in un'industria. In definitiva, la condizione di entrata misura l'altezza delle barriere all'entrata in un determinato mercato.

1.2.4 Bain: le tipologie di barriere all'entrata.

Inoltre Bain, all'interno del suo lavoro, propone tre classi di determinanti che, essendo riferite a condizioni oggettive di mercato, configurano barriere all'entrata di tipo assoluto che si esplicano in: differenziazione del prodotto; vantaggi assoluti di costo e economie di scala.

La teoria tradizionale ha evidenziato negli anni alcune peculiarità circa la differenziazione del prodotto, ad esempio che essa fornisce all'azienda un determinato grado di controllo sul prezzo del prodotto, o che è il motore della pubblicità e delle altre forme di propaganda necessarie alle aziende per rimarcare i loro punti di forza e mantenere un rapporto di fedeltà con la clientela. Ciò che però era stato completamente trascurato dalla teoria tradizionale, ma notato da Bain, era l'importanza della differenziazione dal punto di vista dei potenziali concorrenti che vogliono effettuare il loro ingresso nel mercato. Difatti, le preferenze dei consumatori associate a prodotti già esistenti sul mercato generano per natura una barriera all'ingresso per un'impresa entrante, in quanto il concorrente è in svantaggio poiché deve far conoscere il proprio prodotto ai consumatori, che sono soliti acquistare quello degli *incumbent*. Per superare tale barriera l'impresa concorrente dovrà necessariamente applicare prezzi inferiori ai propri prodotti, vedendo ridurre così i propri ricavi, in alternativa sarà costretta a sostenere costi più elevati di promozione, vendita e distribuzione, generando così un aumento nei propri costi per unità di prodotto. "L'altezza" di questa barriera dipende in primo luogo dall'investimento di promozione compiuto per avviare l'entrata e dalle modalità con cui questo

avviene; in secondo luogo dipende dalla complessità e dalla durabilità dei prodotti, siccome un consumatore razionale procedendo nell'acquisto di un bene durevole tiene fortemente conto della reputazione dell'azienda produttrice.

Tuttavia, nel mondo industriale moderno, in cui l'arma principale è l'innovazione, l'azienda concorrente può contare sulla creazione e produzione di un prodotto nuovo, rifacendosi sulle strategie adottate dalle imprese già esistenti. Un esempio di come può avvenire tutto ciò è l'ascesa di Uber che all'interno del settore dei trasporti sta mettendo in atto una vera e propria rivoluzione, offrendo un servizio nuovo e migliore.

La seconda categoria di barriere all'entrata individuata da Bain sono i vantaggi assoluti in termini di costo. In quanto tale barriera "è legata alla presenza, per il potenziale entrante, di costi di produzione unitari superiori a quelli delle imprese già attive sul mercato, qualunque sia la scala produttiva adottata"⁴.

I vantaggi assoluti di costo delle imprese incumbenti derivano da molti fattori. Ad esempio: l'impresa concorrente può trovare difficoltà nel reclutare personale manageriale valido, e siccome appena nata deve pagare uno stipendio più alto per attirare i manager migliori lontano da altre imprese; l'*incumbent* può disporre di tecniche produttive superiori rispetto a quelle dei rivali; oppure può attingere ai fattori produttivi chiave a prezzi e condizioni più favorevoli in virtù di accordi esclusivi stipulati precedentemente con i fornitori; infine si può verificare una situazione in cui le imprese concorrenti sono obbligate a pagare un tasso di interesse più elevato per ottenere il capitale necessario all'avvio della produzione, mentre le imprese incumbenti accedono a finanziamenti a condizioni relativamente più favorevoli rispetto quelle di una nuova impresa.

Bain incentra buona parte del proprio studio sul concetto di economie di scala, e su come quest'ultime determinino un vantaggio competitivo per gli *incumbents* e costituiscano un deterrente all'entrata per i concorrenti. L'autore descrive due tipologie di economie di scala: quelle reali, ovvero che riducono gli input dei fattori produttivi per unità di prodotto, e quelle pecuniarie, che risultano dal pagamento di un prezzo inferiore per gli input acquistati dall'impresa. Le economie reali possono essere di carattere: tecnico, ossia risultanti dall'uso di macchinari più efficienti su larga scala; gestionale, derivanti dalla diffusione di input manageriali fissi; o economie del lavoro, che si sostanziano in una maggiore specializzazione del lavoro. Le economie di carattere pecuniario, invece, derivano dall'acquisto di massa a prezzi preferenziali più bassi, da minori costi di trasporto ottenuti grazie al raggiungimento di un livello di produzione elevato, e dall'abbassamento dei costi pubblicitari e degli altri costi di vendita per unità di prodotto. Qualunque sia la loro natura, le economie di scala, quando presenti, costituiscono una barriera molto rilevante per le nuove imprese. L'analisi di questa barriera

⁴ Citazione di Ivana Paniccia, da *Economia industriale: economia dei mercati imperfetti*, p. 159

non è semplice come le precedenti, poichè gli effetti delle economie di scala sul livello del prezzo di esclusione dipendono sia dalle aspettative dei concorrenti sulle reazioni delle imprese incumbenti successive all'ingresso, che dalle aspettative degli *incumbents* sul comportamento dei concorrenti. A tal proposito Bain identifica le economie di scala come una determinante rilevante della condizione d'entrata, nel caso in cui la dimensione ottima minima di produzione (Dom) sia elevata rispetto alle dimensioni del mercato, i potenziali entranti potrebbero aggiungere all'offerta già esistente un notevole volume di produzione, generando così una significativa diminuzione del livello generale dei prezzi e quindi dei profitti conseguibili. "I potenziali entranti, per non aumentare eccessivamente l'offerta, possono essere indotti a fare il loro ingresso nel mercato con una scala produttiva ridotta rispetto a quella ottimale"⁵, trovandosi però a dover fronteggiare costi più elevati per la nuova impresa, in quanto i prezzi di lungo periodo applicati dall'impresa incumbente possono essere più elevati rispetto al costo medio minimo, senza indurre così nuovi ingressi: in tal senso le economie di scala possono costituire un deterrente all'entrata.

1.2.5 Le barriere legali.

All'infuori dello studio sopra proposto, si collocano le barriere legali, non considerate da Bain in quanto esogene alle condizioni poste dal mercato, ma altrettanto importanti, soprattutto ai fini del nostro studio, siccome si sostanziano come le barriere che caratterizzano l'impedimento all'entrata nel mercato per gran parte delle nuove realtà economiche, come ad esempio molte delle imprese che praticano la *sharing economy*.

Nello specifico, le barriere di carattere legale, come visto in precedenza con Demsetz, sono barriere imposte dal *policy maker*, attraverso l'utilizzo di regolamenti e norme che ostacolano o impediscono l'ingresso nel mercato da parte di nuove imprese. Questa scelta da parte del governo può essere legittimata dalla necessità di ottenere un mercato regolamentato con poche imprese o da politiche protezionistiche, al fine di preservare o limitare la concorrenza in determinati settori. Tali limitazioni possono derivare dall'imposizione di ottenere:

- Una registrazione, certificazione e un'autorizzazione per rendere possibile l'entrata in attività delle imprese, infatti in determinati settori l'esercizio delle attività è subordinato all'ottenimento di autorizzazioni ufficiali o concessioni da parte dello stato, come nel settore dei taxi o quello del trasporto aereo.
- Un brevetto, che al fine di incentivare la produzione propria e l'innovazione, garantisce, per il soggetto o la singola impresa, la concessione di un diritto di proprietà che determina una situazione

⁵ Citazione di Ivana Paniccia, da *Economia industriale: economia dei mercati imperfetti*, p. 158

di monopolio legale temporaneo, in cui la detta impresa può ottenere un extraprofitto, essendo l'unica produttrice del bene.

– Un diritto di monopolio, ovvero un diritto, ad operare all'interno di uno specifico mercato, concesso dalla legge ad un'unica impresa per un periodo limitato o illimitato di tempo, come ad esempio il caso della SIAE, ai sensi dell'articolo 180, primo comma, della legge del 22 aprile 1941, n. 633 svolge in via esclusiva “l'attività di intermediario per l'esercizio dei diritti di rappresentazione, di esecuzione, di recitazione, di radiodiffusione, ivi compresa la comunicazione al pubblico via satellite, di riproduzione meccanica e cinematografica di opere tutelate, comunque attuata, sotto ogni forma diretta o indiretta di intervento, mediazione, mandato, rappresentanza e anche di cessione dei diritti”⁶.

1.3 La *sharing economy* ed il confronto con le barriere legali.

In seguito alla recente crisi, che ha sconvolto il panorama economico mondiale, si sono venute ad affermare forme innovative di attività economica, in cui la fruizione dei beni è basata sull'accesso temporaneo e condiviso ad essi, anziché sull'acquisto e sul consumo proprietario. Attività come il *crowdfunding*, *car pooling*, *co-housing*, *car sharing* e *co-working* si identificano tutte sotto il nome di *sharing economy*, ossia la cosiddetta economia della condivisione o *peer economy*, che si fonda, appunto, sulla condivisione di risorse, sul ricorso alle nuove tecnologie e su una comunità di soggetti (*peers-pari*) in opposizione ai sistemi economici di carattere tradizionale. Questi soggetti pongono in atto un ampio raggio di pratiche volte alla più funzionale utilizzazione possibile dei beni, in modo da sfruttare al meglio il loro valore economico, sociale ed ambientale, che nella concezione tradizionale dell'economia era decisamente sottovalutato e sottoutilizzato, in quanto in possesso di un singolo individuo.

La forte popolarità raggiunta da queste forme di attività economica è connessa all'esponentiale sviluppo tecnologico che ha caratterizzato la nostra società negli ultimi anni; difatti innovazioni come internet, gli open data e gli smartphone hanno reso possibile il diffondersi di nuove modalità di erogazione di beni e servizi caratterizzate da una facile accessibilità, essendosi ridotto notevolmente il numero di intermediari fra imprese e consumatori, e da un drastico calo dei costi per le aziende, dovuto a facilitazioni dal punto di vista del coordinamento e della comunicazione.

L'espandersi di questa nuova forma di commercio ha portato ad una vera e propria rivoluzione in termini economici, che ha generato la necessità, per il legislatore, di definirla all'interno dell'ordinamento sia in ambito nazionale che sovranazionale, al fine di garantire la tutela dei cittadini

⁶ Articolo 180, primo comma, della legge del 22 aprile 1941, n. 633

e dei mercati. Un primo passo verso la regolamentazione è stato compiuto dall'Unione Europea, quando nel settembre 2015 ha indetto la “Public consultation on the regulatory environment for platforms, online intermediaries, data and cloud computing and the collaborative economy”, ossia una consultazione pubblica, in cui la Commissione europea, che si occupa dell'argomento, interroga cittadini, esperti e operatori del settore riguardo la *sharing economy*, anche detta *collaborative economy*, al fine di ottenere un quadro delineato di quest'ultima e delle piattaforme online che la abilitano. In seguito, il 29 ottobre 2015, il Parlamento Europeo propone una risoluzione “su nuove sfide e strategie per promuovere il turismo in Europa”, la quale è volta a favorire tutte quelle aziende che, in ambito di *sharing economy*, operano nel settore turistico, come ad esempio Airbnb; nello specifico, la citata risoluzione non solo riconosce la funzione complementare dei servizi offerti da tali piattaforme, ma si propone di definire la *sharing economy* come “il nuovo modello socioeconomico nato dall'esito della rivoluzione tecnologica e in particolare grazie a internet che connette le persone attraverso le piattaforme online in cui le transazioni di beni e servizi possono essere condotte in modo sicuro e trasparente”⁷; a tal proposito il Parlamento europeo evidenzia le carenze normative in materia, esortando la Commissione a cooperare con gli Stati membri al fine intraprendere iniziative legislative di regolamentazione di tali piattaforme a livello continentale, nazionale e regionale.

1.4 La regolamentazione delle *sharing economies* in Italia

Recepite le disposizioni del parlamento europeo, in Italia, il 27 gennaio 2016 viene presentata, su iniziativa dell'intergruppo parlamentare Innovazione, una proposta di legge suddivisa in 12 articoli e volta a “disciplinare le piattaforme digitali per la condivisione di beni e servizi” e “promuovere l'economia della condivisione”⁸, anche denominata *sharing economy act*. Nell'introduzione alla proposta si sottolinea la necessità di regolamentare lo status giuridico del lavoratore al fine di tutelare colui che opera attraverso le piattaforme di *sharing economy*, evidenziando l'incompatibilità dei modelli giuridici esistenti con questa nuova forma di commercio. L'intergruppo afferma inoltre che sarebbe di fondamentale importanza per l'Italia regolamentare questo fenomeno in modo da “recuperare circa 450 milioni di euro di prodotto interno lordo (PIL) di base imponibile, attualmente oggetto di elusione fiscale, corrispondenti a non meno di 150 milioni di euro di maggiore gettito per l'erario, tra imposte dirette e imposte indirette. Entro il 2025 si stimano crescite di oltre venti volte la stima, portando così il nuovo gettito a circa 3 miliardi di euro”⁹.

⁷ Citazione da “amministrazione in cammino” rivista elettronica di diritto pubblico a cura di Giuseppe di Gaspare.

⁸ Proposta di legge n. 3564 – www.camera.it

⁹ Proposta di legge n. 3564 – www.camera.it

Nel primo articolo, gli autori della proposta si soffermano sulle finalità della stessa, affermando, nel primo comma, di riconoscere e promuovere la *sharing economy*, in quanto questo fenomeno può: migliorare la gestione delle risorse; promuovere forme di consumo consapevoli che aumentano la coscienza civica e il senso di comunità dei cittadini; incrementare la disponibilità e l'efficienza dei servizi, dei beni e delle infrastrutture. Nel secondo comma si propongono “di definire misure volte in particolare a fornire strumenti atti a garantire la trasparenza, l'equità fiscale, la leale concorrenza e la tutela dei consumatori”¹⁰. All'interno dell'articolo 2, ai fini della legge, si provvede a fornire alcune definizioni riguardanti l'economia della condivisione e i soggetti che vi interagiscono, essa si definisce come “l'economia generata dall'allocazione ottimizzata e condivisa delle risorse di spazio, tempo, beni e servizi tramite piattaforme digitali. I gestori di tali piattaforme agiscono da abilitatori mettendo in contatto gli utenti e possono offrire servizi di valore aggiunto. I beni che generano valore per la piattaforma appartengono agli utenti. Tra gestori e utenti non sussiste alcun rapporto di lavoro subordinato. Sono escluse le piattaforme che operano intermediazione in favore di operatori professionali iscritti al registro delle imprese”¹¹. Ai fini del nostro studio è di fondamentale importanza soffermarsi sull'ultimo passaggio della definizione sopra citata, da cui si evince che l'obiettivo del legislatore è quello di escludere dalla proposta di legge piattaforme come Uber, che si avvalgono di operatori professionali ponendo in atto un rapporto di lavoro subordinato fra gestore e utenti.

L'articolo successivo pone come regolatore e vigilante sulle attività delle piattaforme digitali della *sharing economy* l'AGCM, ossia l'autorità garante della concorrenza e del mercato, specificandone le competenze e i doveri, inoltre istituisce il Registro elettronico nazionale delle piattaforme digitali dell'economia della condivisione, garantendone la consultazione pubblica e gratuita. Inoltre all'AGCM, ai sensi dell'articolo 10 della proposta di legge, viene affidato il compito di effettuare controlli e sanzioni, ad esempio, qualora si riscontri che l'attività di una piattaforma digitale non è iscritta all'interno del Registro di cui al precedente articolo, l'autorità può tempestivamente inibire l'attività posta in atto dal gestore, fino al completamento dell'iscrizione, inoltre se ciò non avviene l'attività “è soggetta a una sanzione amministrativa pecuniaria fino al 25 per cento del fatturato del periodo durante il quale ha esercitato l'attività in assenza di iscrizione”¹²

L'articolo 4 della proposta di legge impone ai gestori delle piattaforme digitali di stilare il documento di politica aziendale, che previa approvazione da parte dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato, saranno iscritte all'interno del Registro; il documento deve includere i vincoli contrattuali

¹⁰ Proposta di legge n. 3564 – www.camera.it Articolo 1, comma 2.

¹¹ Proposta di legge n. 3564 – www.camera.it Articolo 2, comma 1.

¹² Proposta di legge n. 3564 – www.camera.it Articolo 10, comma 1.

in vigore fra gli utenti e la piattaforma digitale. Inoltre il legislatore prescrive che le modalità di registrazione degli utenti avvengano in modo univoco e a determinate condizioni e che le eventuali transazioni di denaro vengano effettuate solamente attraverso sistemi di pagamento elettronico. All'interno del documento di policy gli utenti possono trovare infine le informazioni e gli eventuali obblighi legati a coperture assicurative delle piattaforme.

Nell'articolo 5 il legislatore interviene in ambito fiscale secondo principi di equità e trasparenza, evidenziando una distinzione fra soggetti che svolgono “una microattività non professionale ad integrazione del proprio reddito di lavoro”¹³, che dunque ottengono un guadagno dalla propria attività con la piattaforma non superiore ai 10.000 euro, e i soggetti che operano a livello professionale a tutti gli effetti. Coloro che si trovano al di sotto di questa soglia devono pagare un'aliquota fissa sulle transazioni, pari al 10 per cento; chi invece la supera si vedrà applicata la rispettiva aliquota anche sulla somma in eccesso aggiunta agli altri redditi percepiti dal soggetto.

L'articolo successivo pone l'accento sulla necessità di adottare misure annuali volte alla diffusione dell'economia della condivisione, con la finalità di rimuovere quelle barriere di carattere normativo o amministrativo che ne impediscono la diffusione.

Al fine di tutelare il consumatore e rassicurarlo riguardo le pratiche della *sharing economy*, il settimo articolo di questo disegno di legge si sofferma sulle disposizioni riguardanti la tutela della riservatezza dei dati degli utenti, imponendo che quest'ultimi possano modificare, controllare ed eliminare i dati personali inseriti all'interno della piattaforma.

Gli articoli 8 e 9 sono rispettivamente volti ad esortare il Ministro per lo sviluppo economico a fornire le linee guida per valorizzare e diffondere le pratiche della *sharing economy* all'interno degli enti locali e a monitorare attraverso l'Istituto nazionale di statistica i dati relativi al numero di utenti, alle attività svolte e ai relativi importi, nonché alla tipologia di beni e servizi utilizzati, aggregati su base comunale in riferimento alle piattaforme digitali.

Infine l'ultimo aspetto della proposta da porre in evidenza è quanto disposto dall'articolo 11 riguardo le norme transitorie, il quale impone alle piattaforme già attive al momento dell'entrata in vigore di questa proposta di legge di adeguarsi, entro centoventi giorni, alle regole prescritte da quest'ultima.

1.5. *Sharing economy*: dati e possibilità di espansione

In questa fase dello studio, al fine di riflettere sul funzionamento e sugli elementi di criticità e opportunità che la *sharing economy* può incontrare nel proprio percorso di espansione, si andrà a delineare ed analizzare il quadro complessivo delle piattaforme collaborative in Italia, soffermandosi

¹³ Proposta di legge n. 3564 – www.camera.it

sui settori nei quali quest'ultime operano, sulle loro dimensioni, sul livello di occupazione generato e sul volume degli investimenti compiuti, il tutto supportato da dati e analisi ripresi da uno studio condotto in sincronia fra l'Università cattolica di Milano e la piattaforma di informazione e servizi sulla *sharing economy* Collaboriamo.org.

1.5.1 Composizione del mercato e dati.

Le piattaforme collaborative presenti all'interno del mercato italiano, ad oggi, sono circa 125, il 9% in meno rispetto alle 138 mappate nel 2016.

Le 125 piattaforme rilevate sono state suddivise in 11 settori: abbigliamento, abitare, alimentare, cultura, formazione, Scambio/affitto/vendita, servizi alle imprese, servizi alle persone, sport, trasporti e turismo.

Come si può desumere dalla figura 2, i settori con più concentrazione di imprese sono: quello dei trasporti, che fra piattaforme di carpooling come Blablacar o Uber e di carsharing come Car2go, ne annovera nell'ultimo anno 19; quello dei servizi alle persone, dedicato alla condivisione di competenze o allo scambio di prestazioni di lavoro; e quello del turismo, nel quale prevalgono le piattaforme dedicate all'accoglienza che si dividono in servizi che permettono ai privati di affittare la propria casa (Airbnb) per brevi periodi, e piattaforme di scambio casa.

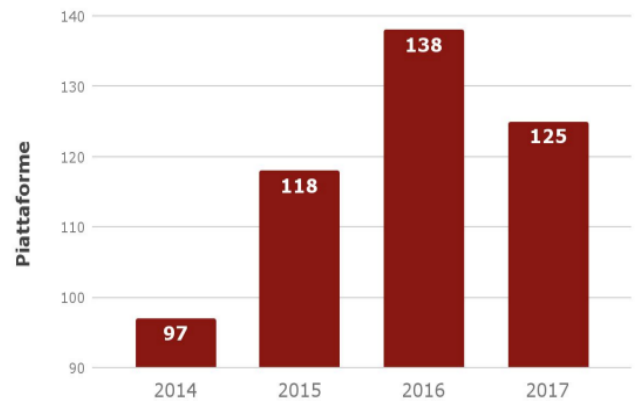


Figura 1 "mappatura delle piattaforme di Sharing economy in Italia", 2017, a cura di collaboriamo.it e Unicatt

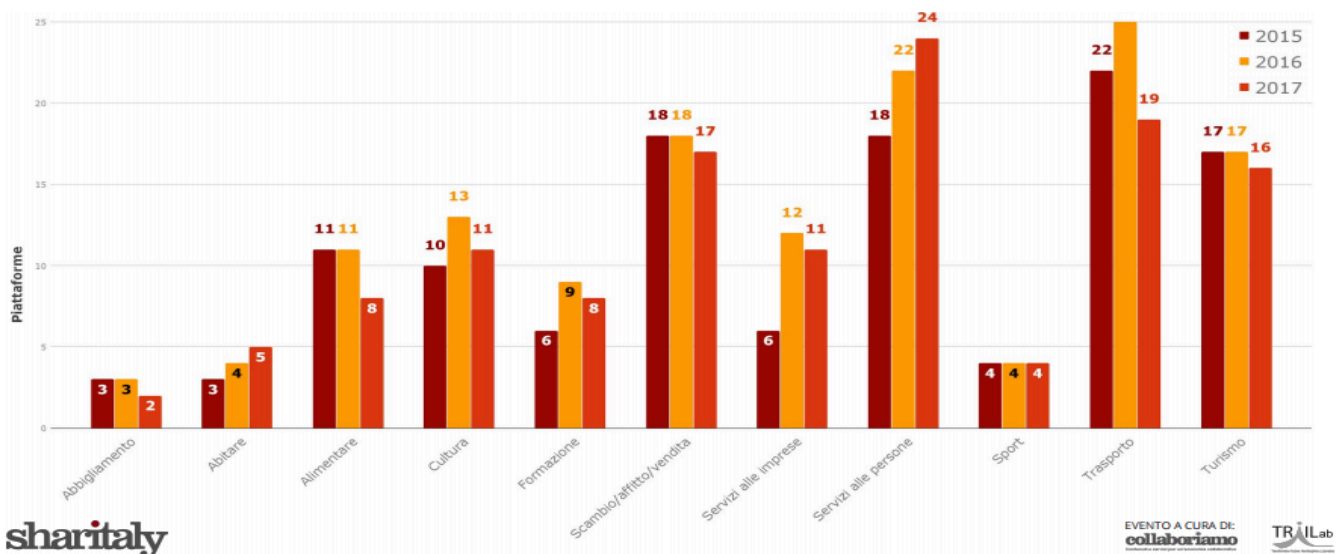


Figura 2, da "Mappatura delle piattaforme di sharing economy in Italia", 2017, a cura di Collaboriamo.it e Unicatt

Rispetto invece alla tipologia di lavoratori occupati dalla sharing economy italiana, la ricerca condotta rileva che l'82% dei fondatori delle piattaforme è costituito da uomini la cui età media è di 39 anni; per il 76% sono laureati e il 39% di loro ha già collaborato a progetti imprenditoriali. In media, i dipendenti di una piattaforma sono 2,4: non pochi, se si considera che il 46% delle piattaforme di sharing sono state finanziate solo da capitali personali. Inoltre le piattaforme stentano ad instaurare rapporti proficui con soggetti istituzionali, quali enti di ricerca o enti pubblici, ma, al contrario, la loro relazione con gli utenti si consolida se nel 2015 solo il 20% delle piattaforme aveva oltre 30.000 utenti, oggi la percentuale è circa del 31%.

In conclusione, facendo riferimento ad uno studio condotto dalla PwC nel 2015, citato anche dalla Commissione Europea, secondo il quale l'economia collaborativa è potenzialmente in grado di incrementare le entrate globali dai 28 miliardi di euro, stimati nel 2015, a circa 570 miliardi entro il 2025, si può denotare come la *sharing economy* si proponga come una vera e propria rivoluzione in ambito economico, con ampi margini di sviluppo sia all'interno del nostro paese che in Europa, che a livello globale.

Revenues and total transaction value facilitated by sharing economy platforms in Europe by sector, 2015-2025

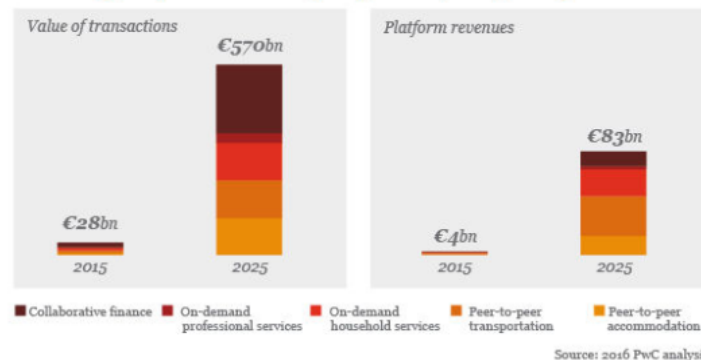


Figura 3, PwC 2016 sharing economies analysis

CAPITOLO 2

“Il caso Uber”

2.1 Introduzione al caso Uber-Taxi.

Una delle più grandi dimostrazioni della capacità di espansione economica della *sharing economy* è la piattaforma Uber, che negli ultimi anni si è vista protagonista di una esponenziale crescita nel settore dei trasporti, tant'è che talvolta i cambiamenti all'interno dell'industria vengono denominati *Uberisation*. Fondata nel 2009 a San Francisco, in California, da Garrett Camp e Travis Kalanick, la Uber Technology Inc. è una piattaforma online che fornisce che fornisce un servizio di trasporto automobilistico privato mettendo in contatto diretto passeggeri e autisti grazie ad un'applicazione mobile, attraverso la quale, con un semplice click, l'utente può essere raggiunto in pochi minuti, nella posizione in cui si trova, da una vettura con conducente, conoscendo il prezzo e il percorso della corsa

prima dell'inizio della stessa, in modo da garantire totale trasparenza e una facile accessibilità. Il suo percorso di crescita, però, è stato spesso contraddistinto da numerose controversie di ordine legale, poichè, come in altre vicende legate a piattaforme di *sharing economy*, è stato arduo, e continua tutt'ora ad esserlo, inquadrare l'azienda a livello legislativo in molti paesi del mondo, generando così furiose proteste da parte dei concorrenti. Nello specifico, in Italia, si può notare come il fenomeno Uber sia stato oggetto di aspre critiche da parte della categoria dei tassisti sin dal suo arrivo sul suolo nazionale, con proteste e manifestazioni volte a preservare un mercato di carattere sostanzialmente monopolistico, come quello dei taxi. All'interno di questo capitolo si fornirà, in primo luogo, una panoramica di Uber, trattando la sua storia, il funzionamento e le modalità dei servizi offerti, in una seconda fase verrà descritta, da un punto di vista legale, la controversia con la lobby dei taxi, fornendo una dettagliata descrizione dei momenti salienti che l'hanno caratterizzata.

2.2 Uber: Storia, Funzionamento e servizi offerti.

2.2.1 La storia.

Come accennato nell'introduzione, Uber nasce da un'idea di Garrett Camp, che durante la notte di capodanno del 2008 spese 800 dollari noleggiando un autista privato per la serata, da quel momento Camp iniziò a pensare su come ridurre i costi dei servizi delle *black car*; e si rese conto che condividere il costo della corsa con altri soggetti poteva rendere il servizio decisamente più accessibile, da quel momento prese piede l'idea di Uber. Inizialmente denominata Ubercab, la società fu fondata nel 2009 con un investimento iniziale di 200.000 dollari. Nel 2011, dopo aver cambiato nome semplicemente in Uber, aveva già raccolto finanziamenti per 44,5 milioni di dollari, e così nello stesso anno lanciò il servizio di trasporto automobilistico privato con prenotazione tramite applicazione mobile, dalla quale, per cui, si poteva richiedere l'arrivo dell'auto più vicina attraverso un sistema di geolocalizzazione. All'inizio del 2013, Google Ventures effettuava in Uber un investimento di 258 milioni, al quale susseguì l'anno successivo l'investimento di importo non divulgabile da parte del motore di ricerca cinese Baidu, il quale gli garantiva anche il collegamento con i propri sistemi di mappatura. Nel maggio 2015, in seguito ad un secondo investimento di Baidu, la compagnia raggiungeva un valore complessivo di circa 50 miliardi di dollari. Infine nel 2016, assieme all'espansione in Medio oriente avvenuta grazie ad un finanziamento di 3,5 miliardi da parte del Fondo per gli investimenti pubblici dell'Arabia Saudita, Uber stipula una partnership con Toyota, attraverso la quale sarà consentito ai *drivers* di prendere in leasing i veicoli dall'azienda giapponese,

con condizioni flessibili e personalizzate, ed effettuando il pagamento attraverso i guadagni generati con Uber.

Ad oggi la società americana è presente in circa 633 città di tutto il mondo e secondo quanto affermato dal Wall Street Journal vanta un valore complessivo di 68 miliardi di dollari.

2.2.2 Caratteristiche e funzionamento.

Uber, come già affermato in precedenza, è una piattaforma tecnologica che mette in contatto gli utenti con gli autisti partner attraverso un'app per smartphone. Gli utenti possono registrarsi all'interno della piattaforma tramite sito web o app mobile, per la creazione del proprio account sarà necessario: comunicare alcuni dati personali come nome, cognome, il numero di telefono in modo da poter essere contattati dall'autista prenotato, fornire i dati della carta di credito necessari a fini di pagamento, che nella maggior parte dei casi avviene tramite una transazione digitale e solo in alcune città vi è la possibilità di effettuarlo in contanti, ed infine accettare i termini e le condizioni di utilizzo imposte da Uber. Invece, per diventare un autista Uber è necessario rientrare in alcuni parametri imposti dall'azienda, ovvero: avere uno smartphone, essere in possesso di una patente valida da almeno 3 anni, avere la fedina penale immacolata, non aver mai ricevuto una sospensione sulla patente, avere un'auto intestata e immatricolata da non più di 8 anni di dimensioni medie o grandi, con almeno 4 posti e in ottime condizioni, avere una copertura assicurativa per la tutela dei passeggeri. Gli autisti Uber godono di specifici privilegi, ad esempio gli orari sono molto flessibili, difatti il *driver* può lavorare quanto vuole, al momento della attivazione dell'app entra in servizio e con la disattivazione della stessa si conclude il proprio turno; Uber detiene solamente il 20 per cento della tariffa applicata sulla corsa, la restante percentuale andrà, oltre l'eventuale mancia, all'autista. Il servizio è quindi caratterizzato da numerosi vantaggi da entrambi i punti di vista, sia da quello del cliente che da quello del conducente, come la trasparenza, la facile accessibilità e la molteplicità dei servizi offerti. Uber, nella maggior parte delle città, offre un servizio di *upfront pricing*, letteralmente prezzi anticipati, ossia comunica sia all'utente che all'autista quale sarà il prezzo della corsa, in base alla distanza percorsa, alle condizioni del traffico e alla domanda di autisti in quel momento. Le tariffe si basano su un modello di determinazione del prezzo, chiamato *dynamic pricing*, per il quale i prezzi delle corse sono più alti nei momenti di alta domanda di conducenti in un determinato luogo, in modo da attrarre più autisti in quella zona, riportando alla stabilità il livello della domanda al fine di garantire gli standard di alta qualità del servizio, che sono una prerogativa fondamentale per il colosso americano. Ad esempio, durante un concerto al Madison Square Garden, il numero delle persone che apre l'app di Uber in quella zona aumenta del 400 per cento ma, a causa dei prezzi elevati, le richieste

di guida effettiva saranno aumentate solo leggermente, consentendo di completare ai *drivers* le corse effettivamente richieste dagli utenti in tempi normali, se i prezzi non lievitassero l'azienda non potrebbe soddisfare tutte le richieste ricevute, in quanto non avrebbe abbastanza autisti per farlo.

Una volta conclusa la corsa, verrà richiesto al *rider*, ovvero colui che ha effettuato la corsa, di provvedere ad una valutazione anonima, da una a cinque stelle, dell'autista, e lo stesso avverrà per gli autisti che a loro volta valuteranno gli utenti. Questo sistema bilaterale di feedback serve ad Uber per garantire standard di qualità elevati dell'esperienza, favorendo lo sviluppo di una community basata sul rispetto e sulla responsabilità. Per i *drivers* questa valutazione è fondamentale, in quanto quest'ultimi vengono giudicati dall'azienda in base alle loro prestazioni. Infatti Uber utilizza i *feedback* dei *drivers* per ottenere una valutazione media di ciascuno, e se questa è al di sotto di una soglia predeterminata gli autisti vengono licenziati. Nel 2014, dalla sede centrale di Uber a San Francisco, è stato inviato a tutti i conducenti una guida volta a spiegare il funzionamento del sistema di classificazione dei conducenti, e le modalità con cui questi possono migliorare le proprie valutazioni. La valutazione complessiva del conducente è una media delle singole recensioni fornite dai *riders* che hanno effettuato le ultime cinquecento corse, e viene calcolata sommando le valutazioni di viaggio individuali dividendo per il numero totale per le valutazioni ricevute. Le corse annullate o le richieste non accettate non saranno inclusi all'interno di tale valutazione, inoltre non saranno considerati nemmeno i *ratings* negativi dovuti a un problema non correlato alla performance del guidatore, ad esempio il prezzo troppo alto o il malfunzionamento dell'app. Ovviamente i *ratings* sono facoltativi per gli utenti, quindi ogni giudizio non dato non influenzerà in alcun modo la valutazione complessiva.

Il documento afferma inoltre che la soglia predeterminata sopra la quale dovranno stare i conducenti è di 4,6 stelle, se la valutazione media è uguale o inferiore a tale soglia, Uber inizierà a prendere in considerazione la possibilità di eliminare definitivamente o temporaneamente il *driver* dal sistema. Nel documento si stima che solamente il 2-3% dei conducenti si trova al di sotto di tale media, ed è quindi a rischio disattivazione.

Perciò è molto importante per il conducente che il cliente fornisca una recensione veritiera della corsa e che rispecchi la qualità del servizio ricevuto, assegnando cinque stelle se non si sono verificati particolari inconvenienti durante il viaggio.

2.2.3 I servizi offerti da Uber

Uber è presente in molte varianti in tutto il mondo e offre un'ampia gamma di servizi, al fine di soddisfare ogni bisogno del cliente e di fargli vivere un'esperienza unica e memorabile, caratterizzata da standard di alta qualità e da prezzi variabili in base alla tipologia del servizio scelto.

All'apertura dell'app, verrà richiesto dall'utente, dopo aver stabilito il luogo di partenza della corsa, di scegliere fra una molteplicità di servizi, come ad esempio i più comuni UberX, Uber pool, Uber black, con prerogative e tariffe differenti fra loro.

Il primo servizio introdotto da Uber a livello mondiale è UberBlack, in sostanza un servizio di noleggio con conducente, che assicura che il mezzo utilizzato sia provvisto di una regolare licenza NCC, e quindi sia qualificato anche per le leggi italiane. Al momento della prenotazione della vettura l'utente sarà venuto a prendere in un breve lasso di tempo, dieci minuti o poco meno, da una berlina o da un Suv, rigorosamente di colore nero sia all'interno che all'esterno, ben curata ed elegante, che faccia parte di una delle tipologie di auto imposte da Uber per divenire partner del servizio, come ad esempio BMW Serie 5, Range Rover, Porsche, Jaguar e molte altre berline di lusso. Il servizio permette un massimo di quattro passeggeri, sei si tratta di un Suv, ed impone ai conducenti di adottare un comportamento cortese e professionale, vestendo in abiti eleganti. I *drivers* di UberBlack possono essere autonomi o possono operare in qualità di dipendenti di un partner affiliato ad Uber, che sono in genere società di noleggio con conducente o limousine interessati a riempire i periodi di inattività delle proprie vetture. Per qualificarsi come partner di UberBlack è necessario possedere tutta la documentazione relativa alle licenze per poter effettuare il servizio di Ncc, oltre all'assicurazione necessaria. Poiché UberBlack è un servizio premium che cerca di proporsi come sostituto dei tradizionali servizi di noleggio con conducente, e si va a inserire in una categoria lussuosa del settore dei trasporti, nel quale vige un sistema di prezzi elevato, costruito tramite una semplice equazione finalizzata alla determinazione del prezzo, in cui si sommano tariffa base, tariffa per minuto, una tariffa prezzo per miglia percorse e una tassa di servizio. Ad esempio a New York la tariffa minima è di 15 dollari, composta da una tariffa di partenza di 7 dollari, una tariffa al minuto di 0,65 dollari, e una tassa di 3,75 dollari per miglia. Ma UberBlack imponendo il pagamento di tariffe più elevate rispetto agli altri servizi offerti da Uber, non è quello con il giro d'affari più ampio, difatti il servizio più utilizzato e che ha rivoluzionato il settore del trasporto pubblico non di linea è UberX, o come viene chiamata la sezione italiana UberPop.

UberX è di fatto il servizio di trasporto pubblico non di linea di base che Uber offre, ed è anche l'opzione più economica, insieme ad UberPool di cui tratteremo in seguito, oltretutto è molto più

conveniente dei taxi tradizionali, che difatti accusano Uber di concorrenza sleale proprio a causa di questo servizio.

Nel luglio del 2012 la società americana ha introdotto UberX, un servizio che consente ai *partners*, ovvero gli autisti, di utilizzare la propria auto, non necessariamente di colore nero, ma che appartenga ad un gruppo predeterminato di macchine, prodotte dal 2006 in poi, come ad esempio Toyota Prius, Nissan Maxima, Honda Civic, Kia Sorento; il lancio di questo servizio, oltre a alimentare le proteste dei tassisti, ha causato malcontento anche fra i *drivers* preesistenti, i quali hanno visto diminuire i propri guadagni a causa dell'aumentata concorrenza nel mercato attraverso l'offerta di un servizio simile al precedente ma con prezzi molto più accessibili.

Difatti il sistema di prezzi che caratterizza questo servizio è lo stesso utilizzato per UberBlack, e quindi basato sull'equazione che somma tariffa base, tariffa per minuto, una tariffa prezzo per miglia percorse e una tassa di servizio, in cui però i prezzi sono molto più bassi, circa il 35 per cento in meno. Difatti si impone da una tariffa minima di 5 dollari, formata da una tariffa di inizio corsa che varia di città in città, ad esempio a Los Angeles è di 0,80 dollari e a New York è di 2,55 dollari, alla quale bisogna aggiungere la tariffa di costo per minuto, che sempre a New York è di circa 0,35 dollari, anche in questo caso la variabilità è legata alla città in cui viene effettuata la prestazione, ed un costo per miglia percorse di 1,75 dollari, alle quali infine si somma un dollaro di tariffa di viaggio. Queste cifre sono poi sottoposte ad alcune variazioni, in quanto come visto in precedenza Uber si serve di un sistema di determinazione dei prezzi dinamico, che varia quindi al variare della domanda.

La maggior parte dei conducenti di Uber sono liberi professionisti, lavoratori part-time o soggetti che facevano già parte del settore dei trasporti, che hanno iniziato con a lavorare con l'azienda americana per diventare dei veri e propri piccoli imprenditori, potendosi gestire i tempi e gli orari di lavoro, non dovendo più sottostare agli ordini di un capo, ma dovendo rispettare semplicemente alcune imposizioni fissate dall'azienda. Inoltre i conducenti Uber, secondo un'analisi condotta dall'azienda, guadagnano all'incirca fra i 10 e 20 dollari l'ora, questa cifra varia in base alla città nella quale si opera. In sostanza i *drivers* guadagnano proporzionalmente molto di più di un qualsiasi tassista o di un conducente di Ncc, potendo anche decidere autonomamente gli orari di lavoro, ma essendo dei lavoratori *freelance* non gli vengono garantiti dall'azienda alcuni benefici di base tipici dei lavoratori dipendenti, come ad esempio l'assicurazione sanitaria, il rimborso spese per la benzina o l'assicurazione dell'auto, o il salario minimo, tale punto in particolare è stato oggetto di una spinosa recente vicenda che ha visto gli autisti Uber essere classificati, mediante una sentenza del Central London Employment Tribunal, come "workers", ossia lavoratori che possono godere di alcuni, non tutti, benefici propri dei dipendenti, la vicenda sarà sviluppata in maniera specifica più avanti nello studio.

Un altro servizio offerto da Uber prende il nome di UberPool ed è sostanzialmente un'estensione di UberX caratterizzata da costi decisamente più bassi, fino al 50 per cento in meno, in quanto consiste nella condivisione della corsa da parte di utenti differenti ma che devono andare nella stessa direzione, abbinati dall'app. Questo servizio consente sia all'autista di guadagnare più denaro in meno tempo, avendo due tariffe pagate per una sola corsa, e consente ai *riders* di pagare meno denaro per lo stesso percorso senza sacrificare teoricamente la qualità, la velocità e la convenienza associate al servizio. La corsa con UberPool si svolge nelle stesse modalità con cui avvengono gli altri servizi base di Uber, ma la principale differenza è che durante la corsa l'autista potrebbe ricevere un'altra richiesta di *pickup* da un altro utente per una destinazione vicina a quella del soggetto che ha iniziato precedentemente la corsa, in tal caso, a seconda della posizione dove si trova l'auto, l'applicazione di Uber calcolerà, consentendo solamente il *re-routing* più breve, il percorso per prendere il secondo cliente. In quanto al *drop-off* dei clienti la regola non è quella del "*first come, first served*", ma più logicamente verrà lasciato prima l'utente con la destinazione più vicina. Al fine di fornire un servizio efficiente non è consentito il *pick-up* di più di due passeggeri per corsa.

Uber inoltre offre un'altra molteplicità di servizi per soddisfare richieste più specifiche fatte da parte dei clienti, come ad esempio Uberlux, riferita ad una clientela di nicchia, in quanto offre un servizio con standard qualitativi altissimi, grazie all'utilizzo dei conducenti con i *ratings* più alti alla guida dei modelli automobilistici più lussuosi (Bentley, Rolls Royce, Maserati, Porsche), ma a tariffe ovviamente molto più alte, quasi il doppio, rispetto a quelle di UberBlack; UberSuv invece è un servizio dedicato ai clienti che hanno necessità di spostarsi in gruppi di 4 o più persone, quindi caratterizzato da un parco macchine di grandi dimensioni, che possano ospitare almeno sei clienti e che siano prodotte dopo il 2013, anche tale servizio ha tariffe particolarmente elevate, in virtù della sua specificità e degli standard elevati che sono richiesti ai guidatori.

Nel 2014 la compagnia americana lancia un nuovo servizio, chiamato UberEats che però non è più dedicato al trasporto pubblico non di linea, ma bensì si tratta di un servizio di consegna *premium* di cibo, che può essere ordinato dall'app dedicata con un semplice click. Il servizio, come accennato in precedenza, è stato lanciato nel 2014 ma originariamente si riferiva ad una clientela alquanto ristretta, offrendo un numero limitato di articoli da un campo selezionato di ristoranti di alta gamma e alta qualità. Al termine dell'anno successivo Uber ha amplificato il campo d'azione di UberEats, aumentando drasticamente il numero di ristoranti aderenti al servizio, di prodotti alimentari, e di vetture di consegna, così da raggiungere una fetta di mercato sempre più ampia. Il servizio ha posto le sue basi iniziali in varie città americane operando su base quotidiana e si è espanso esponenzialmente in molte città di tutto il mondo, come Dubai, Londra e Amsterdam, diventando sempre più popolare e ben recensito. UberEats è stato lanciato in Italia nel 2016, nello specifico a

Milano, con oltre cento ristoranti convenzionati sarà possibile ricevere il proprio ordine in poco più di mezz'ora come garantito dal colosso di San Francisco e dal General Manager di Uber Italia Carlo Tursi che commenta così il lancio del servizio: “Le abitudini della nostra società stanno cambiando, anzi, sono già cambiate. L’offerta di cibo, in particolar modo quello di qualità, sta aumentando, le pause pranzo sono sempre più brevi. Oppure una volta a casa dopo il lavoro non si ha più voglia di mettersi in cucina, ma nemmeno di rivestirsi e uscire al ristorante a mangiare. Per questo i servizi di food delivery stanno diventando sempre più importanti. UberEats si propone come una nuova alternativa, che speriamo possa fare di velocità, precisione e attenzione al cliente le proprie caratteristiche peculiari. Siamo assolutamente fiduciosi di riuscire a conquistare la fiducia dei milanesi. UberEats - sottolinea Tursi - propone una consegna gratuita, senza costi aggiuntivi, e senza alcun limite minimo di spesa. In questa prima fase sarà servita l’area compresa all’interno della circoscrizione esterna della città, ma contiamo di espanderci al più presto anche alle periferie. Aumentando allo stesso tempo anche il numero dei ristoranti con cui collaboriamo”¹⁴.

Il general manager si è anche soffermato, nell’intervista al Sole 24 Ore, sul trattamento che sarà riservato ai dipendenti di Uber Eats definendo quest’ultimi come “lavoratori autonomi indipendenti che, in un determinato momento, sono disposti ad effettuare una consegna”¹⁵ ponendo l’accento sul fatto che Uber è una piattaforma che relaziona la domanda con l’offerta, aiutando i ristoranti da un lato a trovare più clienti e dall’altro a trovare i corrieri, ossia chi consegna il cibo.

In conclusione l’ultimo servizio lanciato da Uber in ordine cronologico è UberRush, nato nel 2015, consiste in un *network* che, servendosi di piattaforme come Sharify, Bigcommerce e Clover, mette in contatto gli autisti direttamente con i clienti che necessitano ricevere o effettuare la consegna di un oggetto. Il servizio esegue consegne ultra veloci a tariffe relativamente basse e sta guadagnando molta popolarità negli Stati Uniti, dove è attivo in alcune grandi città selezionate come New York e San Francisco.

Avendo descritto una panoramica dettagliata di tutto il mondo Uber, si procederà con l’analisi delle fasi del difficile percorso di regolamentazione che, nell’ordinamento italiano, l’azienda di San Francisco ha dovuto affrontare e sta tuttora affrontando.

2.3 Il processo di insediamento di Uber in Italia.

La multinazionale statunitense fa il suo debutto sulla scena italiana nella primavera del 2013, e sceglie come prima città in cui porre le sue radici Milano, in quanto più moderna e vicina al modello

¹⁴ Citazione da Wired.it, da un articolo di Filippo Piva del 26 ottobre 2016

¹⁵ Citazione da Il Sole 24 Ore, nell’intervista di Simonetta a Giacomo Tursi del 26 ottobre 2016.

internazionale di metropoli, a cui poi seguiranno Roma, Firenze e Torino. Il primo servizio messo a disposizione della metropoli meneghina è UberBlack: attività che insidia direttamente il servizio di noleggio con conducente e di conseguenza il servizio dei taxi.

Uber utilizza un processo che si identifica in una sorta di “marketing diabolico” al momento dell’insediamento in una nuova realtà, che inizia con l’arrivo di un *country manager* al quale viene affidato il compito di reclutare i primi autisti e iniziare le operazioni di servizio, a questa fase iniziale segue un momento di stallo in cui l’app inizia ad espandersi senza incontrare particolari inconvenienti sfruttando i vuoti legislativi in materia, in quanto si tratta, come già affermato in precedenza, di una vera e propria modalità innovativa di trasporto pubblico non di linea. A questo punto le categorie concorrenti interessate, come appunto quella dei tassisti, iniziano ad insorgere accusando la società americana di concorrenza sleale, in quanto questa si presenta al pubblico offrendo tariffe decisamente più basse. Così iniziano i primi scioperi e le prime proteste in piazza che attirano le attenzioni dell’opinione pubblica e della stampa, la quale offre alla vicenda tantissima copertura mediatica, a questo punto si crea una situazione paradossale per la quale i tassisti sono impegnati negli scioperi, e quindi l’utenza che richiede il servizio taxi non viene soddisfatta ed essendo venuta a sapere di Uber proprio grazie alla protesta e alla mole di attenzioni dedicate dalla stampa, installa l’app iniziando ad utilizzare il servizio, a questo punto Uber non solo acquisisce tantissimi fedeli clienti, ma si immola anche come vittima sacrificale del sistema.

Al fine di avere una visione completa in materia di regolamentazione del trasporto pubblico non di linea, e di individuare quali sono i *gap* legislativi sfruttati da Uber, nel prossimo paragrafo si procederà con un’analisi dettagliata della Disciplina del trasporto pubblico non di linea in Italia, soffermandosi sulle misure di contrasto all’abusivismo adottate dal Legislatore e sul percorso di crescita della *lobby* dei tassisti.

2.3.1 La Disciplina del trasporto pubblico non di linea in Italia.

La Disciplina riguardo al trasporto pubblico non di linea è contenuta in una legge quadro risalente al 15 gennaio 1992, all’interno della quale si definiscono le modalità e i limiti entro i quali si può attuare il trasporto di persone mediante autoservizi pubblici non di linea che è riservato, dal legislatore, esclusivamente a due tipologie di operatori: il servizio di noleggio con conducente (Ncc) e il servizio taxi.

Nel primo comma dell’articolo 1 si definiscono gli autoservizi pubblici non di linea come quei servizi che “provvedono al trasporto collettivo o individuale di persone, con funzione complementare e

integrativa rispetto ai trasporti pubblici di linea, e che vengono effettuati, a richiesta dei trasportati o del trasportato, in modo non continuativo o periodico, su itinerari e secondo orari stabiliti di volta in volta”¹⁶. Nel secondo comma, come già accennato in precedenza, si riserva la possibilità di effettuare questo servizio esclusivamente al servizio taxi e al noleggio con conducente. All’interno dell’articolo successivo si identificano le caratteristiche di rilevanza pubblicistica e i limiti entro cui opera il servizio taxi, il quale ha lo scopo di effettuare il trasporto individuale o di piccoli gruppi di persone, rivolgendosi a tutti i soggetti che lo richiedono, nei confronti dei quali la prestazione è obbligatoria. Inoltre, si stabilisce che lo stazionamento delle vetture avviene in luogo pubblico e che le tariffe vengono decise amministrativamente dagli organi competenti, che ne determinano anche le condizioni di lavoro, il quale viene circoscritto all’interno dell’area di competenza comunale.

Gli autisti che effettuano un servizio di Noleggio con conducente, diversamente di taxi, si rivolgono ad una clientela molto più circoscritta, effettuando le proprie prestazioni esclusivamente su apposita richiesta dei clienti. Al loro operato vengono imposti dal legislatore alcuni doveri, come l’obbligo di iniziare la corsa direttamente dalla rimessa dell’auto. Inoltre nell’articolo si sottolinea il fatto che sui conducenti di Ncc non grava l’obbligo di effettuare prestazioni obbligatorie.

L’articolo 4 definisce le competenze delle regioni riguardo il mercato degli autoservizi pubblici non di linea, in quanto queste ai sensi dell’articolo devono stabilire “i criteri cui devono attenersi i comuni nel redigere i regolamenti sull’esercizio degli autoservizi pubblici non di linea”¹⁷ e in seguito dovranno delegare “agli enti locali l’esercizio delle funzioni amministrative attuative, al fine anche di realizzare una visione integrata dal trasporto pubblico non di linea con gli altri modi di trasporto, nel quadro della programmazione economica e territoriale”¹⁸. Il quarto comma dell’articolo si riferisce alla costituzione di commissioni, presso le regioni e i comuni, dedicate a fare applicare i regolamenti e a controllare riguardo l’operato dei soggetti che fanno parte di tale mercato amministrato. Inoltre si riserva un ruolo di rilievo all’interno di dette commissioni a esponenti delle organizzazioni di categoria più rappresentative a livello nazionale.

All’interno dell’articolo 5 si stabiliscono le competenze proprie dei comuni che “stabiliscono:

- il numero ed il tipo dei veicoli e dei natanti da adibire ad ogni singolo servizio;
- le modalità per lo svolgimento del servizio;
- i criteri per la determinazione delle tariffe per il servizio di taxi;

¹⁶ Legge 15 gennaio 1992, n. 21, legge quadro per il trasporto di persone mediante autoservizi pubblici non di linea.

¹⁷ Legge 15 gennaio 1992, n. 21, legge quadro per il trasporto di persone mediante autoservizi pubblici non di linea.

¹⁸ Legge 15 gennaio 1992, n. 21, legge quadro per il trasporto di persone mediante autoservizi pubblici non di linea.

- i requisiti e le condizioni per il rilascio della licenza per l'esercizio del servizio taxi e della autorizzazione per l'esercizio del servizio di noleggio con conducente;”¹⁹

L'articolo 6 dispone riguardo il ruolo dei conducenti dei veicoli, che devono essere registrati presso le camere di commercio, tale registrazione “costituisce un requisito indispensabile per il rilascio della licenza per l'esercizio del servizio di taxi e dell'autorizzazione per l'esercizio del servizio di noleggio con conducente”.²⁰ Nell'articolo successivo si riserva la possibilità ai detentori della licenza o dell'autorizzazione di unirsi in associazioni di categoria, di associarsi in cooperative e in consorzi.

Il legislatore negli articoli 8, 9 e 10 prevede tre modalità differenti che rendono possibile ottenere la licenza al fine di fare il proprio ingresso nel mercato del trasporto pubblico non di linea. La prima è attraverso un bando di pubblico concorso indetto dalle amministrazioni comunali che assegnano le licenze solamente a coloro che sono proprietari delle vetture, aggiungendo la necessità di avere anche la rimessa nel caso si tratti di un'autorizzazione per noleggio con conducente, rispetto al quale si dispone anche la facoltà di avere in capo ad un solo soggetto più autorizzazioni, mentre per la licenza del servizio taxi la licenza è riservata esclusivamente al singolo. La seconda modalità, contenuta all'interno dell'articolo 9, consiste nella facoltà da parte di un detentore di licenza di trasferirla ad un soggetto interessato, purchè quest'ultimo sia registrato presso le camere di commercio per il ruolo di conducente di cui all'articolo 6 e sia in possesso di determinati requisiti. Il soggetto che ha in capo la licenza, al fine di rendere la trasferibilità effettiva, deve trovarsi in una delle seguenti condizioni:

- aver raggiunto il sessantesimo anno di età;
- essere titolare dell'autorizzazione o della licenza da un minimo di 5 anni;
- essere divenuto permanentemente inabile o inidoneo al servizio per malattia, infortunio o per ritiro definitivo della patente di guida.

Tali disposizioni sono poste dal legislatore al fine di evitarne l'acquisizione da parte di soggetti che intendono poi per farne usi commerciali, ma in Italia il commercio di tali licenze è tutt'altro che statico, anzi proprio sul vuoto legislativo lasciato da quest'articolo, nel quale si indica solamente la possibilità di trasferire la licenza, ma non la modalità con cui tale trasferimento deve avvenire, si fonda un meccanismo di compravendita che ha generato un vero e proprio mercato autonomamente regolato, mediante il quale da un titolo pubblico di proprietà dei comuni, la licenza del servizio taxi diventa sostanzialmente una proprietà privata in capo ai tassisti, che possono venderla a prezzi altissimi, ad esempio a Milano il prezzo di una licenza si aggira intorno ai 180mila euro mentre a

¹⁹ Legge 15 gennaio 1992, n. 21, legge quadro per il trasporto di persone mediante autoservizi pubblici non di linea.

²⁰ Legge 15 gennaio 1992, n. 21, legge quadro per il trasporto di persone mediante autoservizi pubblici non di linea.

Roma scende poco sotto i 150mila. Tali transazioni, fino ai primi anni duemila, neppure venivano tassate, inoltre nel 2006 il Ministro dello sviluppo economico cercò di aprire il mercato, ma “le liberalizzazioni che permettono ai comuni di vendere le licenze, almeno a Roma e Milano, sono rimaste lettera morta con le amministrazioni locali terrorizzate dalle reazioni dei tassisti”²¹. Infine la terza modalità con la quale può avvenire il trasferimento dell’autorizzazione o della licenza è contenuta all’interno dell’articolo 10 e consiste nella possibilità di effettuare il servizio taxi sostituendosi al titolare effettivo della licenza nel caso in cui questo sia temporaneamente invalido, sia in ferie, abbia problemi di salute o gli sia stata ritirata la patente di guida ai sensi dell’articolo 116 del codice della strada.

Gli articoli 11 e 11 bis si incentrano sugli obblighi in capo a coloro che svolgono il servizio taxi o il servizio di noleggio con conducente e sulle sanzioni che possono fronteggiare nel momento in cui non adempieranno ad uno di questi obblighi, che sono ad esempio “il prelevamento dell’utente ovvero l’inizio del servizio sono effettuati con partenza dal territorio del comune che ha rilasciato la licenza per qualunque destinazione, previo assenso del conducente per le destinazioni oltre il limite comunale o comprensoriale”²²; mentre le sanzioni sono graduali e poste in atto nel caso in cui non vengano osservate le disposizioni di cui all’articolo 3 e 11, alla prima inosservanza c’è la sospensione di un mese dal ruolo di conducente di cui all’articolo 6, fino ad arrivare alla quarta inosservanza per la quale è prevista l’inibizione dal ruolo di conducente di autoservizi pubblici non di linea.

In conclusione, il dodicesimo nonché ultimo articolo della Disciplina dispone riguardo le caratteristiche che le autovetture devono avere, quindi avere un tassametro omologato oppure l’insegna luminosa con scritto “Taxi” sul tetto della macchina. Il tassametro omologato, come specificato nell’articolo 13, è necessario per calcolare il corrispettivo dovuto per l’esecuzione della prestazione da parte del cliente a tariffe scelte dalle autorità preposte.

2.3.2 La *lobby* dei tassisti e le misure di contrasto all’abusivismo.

La Disciplina del trasporto pubblico non di linea va fondamentalmente a creare una *lobby*, dando ai tassisti il monopolio del servizio su strada, essendo quest’ultimi l’unica categoria di autoservizi non di linea ai quali è permesso lo stazionamento direttamente su piazza. Questa *lobby* a partire dal 1992 prese sempre più potere negli anni, attraverso la creazione di sindacati e cooperative con esponenti in grado di influenzare tutte le normative e le proposte di legge volte ad un tentativo di liberalizzazione

²¹ Citazione da Business Insider Italia, “Licenze gratis e silenzio dei governi, così i taxi sono diventati la lobby più potente”, articolo di Giuliano Balestrieri del 21/2/2017.

²² Legge 15 gennaio 1992, n. 21, legge quadro per il trasporto di persone mediante autoservizi pubblici non di linea.

del settore. Le azioni di queste cooperative sono mirate a mantenere una stabilità concorrenziale all'interno del mercato, non permettendo talvolta l'ingresso nel mercato di società regolamentate dal punto di vista legale e che potrebbero favorire lo sviluppo di un servizio come quello dei taxi che in molte occasioni presenta caratteristiche non adatte ai tempi attuali, un esempio di tutto ciò può essere l'app Mytaxi, di origine tedesca, che funziona in modo praticamente analogo ad Uber solo le auto che effettuano la prestazione sono regolari taxi affiliati. L'arrivo di quest'app in Italia ha generato non pochi malcontenti fra i tassisti "tradizionali" e Radiotaxi, ovvero il servizio di prenotazione e chiamata utilizzato dalla maggior parte degli operatori del settore che come spiegano alcuni tassisti in un'intervista a Business Insider "chiedono l'esclusiva, vietando di associarsi ad altre piattaforme, un'esclusiva piuttosto salata perché l'iscrizione alle cooperative costa 200 euro al mese, a prescindere da quanto abbia lavorato il tassista"²³. A differenza di Mytaxi che, invece, trattiene una commissione per ogni corsa, ma non ha costi d'ingresso.

Ancor prima, nel 2008, al fine di delineare una linea di confine ancor più netta fra il servizio di noleggio con conducente e il servizio taxi, sono state introdotte alcune modifiche alla legge quadro del 1992, il legislatore ha precisato che "la rimessa del noleggio con conducente, così come la sua sede, devono essere esclusivamente situate nel territorio del comune che ha rilasciato l'autorizzazione" inoltre si stabilisce che "la disponibilità della rimessa non può essere generica, bensì deve essere comprovata da un valido titolo giuridico" e si precisa che "l'inizio e il termine di ogni singolo servizio deve avvenire alla rimessa situata nel comune che ha rilasciato l'autorizzazione". Questa serie di limitazioni ai servizi di noleggio con conducente ha determinato il sorgere di alcuni dubbi riguardo la loro incompatibilità con il principio di libera concorrenza, facendone, in un primo momento, sospendere l'efficacia per poi però non giungere ad una seconda modifica in attesa di una vana, almeno finora, ridefinizione dell'intera materia del trasporto pubblico non di linea.

2.3.3 Il decreto Bersani.

Proprio al principio comunitario di libera concorrenza e a quello di libertà di circolazione di persone e servizi si appella il primo comma dell'articolo 6 della legge numero 248 approvata il 4 agosto 2006, altresì conosciuto come decreto Bersani, volto in via generale a rimodernare alcuni aspetti del sistema economico italiano favorendo l'apertura del mercato e il progresso tecnologico, nello specifico in tale articolo si dispone riguardo il potenziamento del servizio dei taxi, al fine di "assicurare per il servizio

²³ Citazione da Business Insider Italia, "Licenze gratis e silenzio dei governi, così i taxi sono diventati la lobby più potente", articolo di Giuliano Balestrieri del 21/2/2017.

di taxi il tempestivo adeguamento dei livelli essenziali di offerta del servizio taxi necessari all'esercizio del diritto degli utenti alla mobilità²⁴, adattando il sistema vigente in Italia alle norme comunitarie di funzionalità ed efficienza in materia, in particolare accorciando i tempi di attesa e di percorrenza, che specialmente nelle grandi città italiane fanno diminuire la qualità del servizio, e migliorando l'efficienza di quei meccanismi che permettono l'incontro fra domanda e offerta. Tale decreto al comma 1 delega ai comuni la possibilità di:

- “disporre turnazioni integrative in aggiunta a quelle ordinarie, individuando idonee forme di controllo sistematico circa l'effettivo svolgimento del servizio nei turni dichiarati. Per l'espletamento del servizio integrativo di cui alla presente lettera, i titolari di licenza si avvalgono di sostituti alla guida in possesso dei requisiti stabiliti all'articolo 6 della legge del 15 gennaio 1992, n.21”²⁵.

- Bandire concorsi straordinari per l'emissione di nuove licenze ai soggetti che sono in possesso dei requisiti, se la quantità di licenze in attività è inferiore a quella stabilita nella programmazione numerica o nel caso in cui sia necessario aumentare l'offerta di vetture che effettuano il servizio taxi, in modo da soddisfare un'esponentiale crescita della domanda.

- Programmare l'emissione, di un numero proporzionato alle esigenze degli utenti, di licenze temporanee o stagionali, con il successivo rilascio delle stesse ai soggetti in possesso dei requisiti per operare nel servizio, al fine di fronteggiare particolari eventi o periodi che prevedano un incremento della domanda, come ad esempio il Giubileo iniziato nel 2015 a Roma che ha portato in città un numero elevato di turisti.

- “Prevedere in via sperimentale forme innovative di servizio all'utenza, con obblighi di servizio e tariffe differenziati, rilasciando a tal fine apposite autorizzazioni ai titolari di licenza del servizio di taxi o ai soggetti di cui all'articolo 7, comma 1, lettere b) e c), della citata legge n. 21 del 1992”²⁶

- Costituire un comitato di controllo sul servizio taxi, formato da funzionari comunali e esponenti delle organizzazioni di categoria più rappresentative, degli operatori di radiotaxi e delle associazioni degli utenti, con lo scopo di favorire l'efficienza e la regolarità del servizio orientandolo nei confronti della domanda.

In sintesi l'articolo prevede delle disposizioni valide ai fini della modernizzazione del servizio in quanto ne favorisce lo sviluppo aprendo il mercato anche ad alcune possibilità innovative, come appunto Mytaxy. Ma disponendo riguardo un settore così protetto e chiuso nei confronti della liberalizzazione, il decreto Bersani generò il sorgere di moltissimi malcontenti e proteste da parte dei

²⁴ Legge 4 agosto 2006 n. 248, di conversione del D.L. 4 luglio 2006, n. 204

²⁵ Legge 4 agosto 2006 n. 248, di conversione del D.L. 4 luglio 2006, n. 204

²⁶ Legge 4 agosto 2006 n. 248, di conversione del D.L. 4 luglio 2006, n. 204

tassisti, in particolare da parte di Uritaxi, ovvero l'unione di rappresentanza italiana dei tassisti, che vide la propria nascita proprio nel 2006 e che nei due mesi successivi all'approvazione del decreto, necessari alla conversione in legge, iniziò un vero e proprio scontro frontale con il Governo, sull'intero territorio nazionale, al fine di mantenere il "divieto di cumulo delle licenze", considerato come un lasciapassare di ingresso nel mercato alle grandi società di capitali, che avrebbero attuato una riforma progressiva di tutto il mercato del settore, togliendo potere al singolo tassista, ma soprattutto a cooperative ed associazioni di categoria.

2.4 Lo scontro fra Uber i taxi e le Ncc: il primo atto.

Come accennato in precedenza, Uber inizia ad operare in Italia nel settembre 2013, nello specifico sceglie Milano come prima città, offrendo come primo servizio UberBlack, ossia un servizio di noleggio con conducente con vetture provviste di relativa licenza, ma che offre tariffe molto più basse rispetto a quelle proposte dai tradizionali Ncc, andando così a minare anche la categoria dei tassisti, in quanto l'utenza più agiata utilizzava il servizio anche per effettuare piccoli spostamenti all'interno della città.

Ciò ha ovviamente provocato in maniera immediata le reazioni degli operatori del settore, che accusando Uber di concorrenza sleale hanno richiesto un'opinione formale da parte del Comune di Milano, il quale non si è fatto attendere dando risposta con una Determinazione dirigenziale della Direzione mobilità, trasporti e ambiente, nella quale si evidenzia inizialmente quanto disposto dalla legge quadro del 1992 e dal codice della strada riguardo al servizio di trasporto pubblico non di linea, poi si rileva che "lo sviluppo tecnologico successivo ha reso possibile la ricezione di chiamate e l'accettazione di richieste di servizio anche in luoghi diversi dalla rimessa e addirittura dal veicolo in movimento, così come il calcolo del corrispettivo dovuto sulla base del percorso effettuato e del tempo impiegato. Il tutto crea una sovrapposizione abusiva con il servizio taxi e integra pertanto una modalità vietata di svolgimento del servizio di autonoleggio: per prevenirla si rende necessario ribadire le modalità con cui il Comune di Milano contribuisce ad amministrare il mercato del trasporto pubblico non di linea, oltre ai limiti e ai condizionamenti che di conseguenza incontra l'attività degli operanti del settore"²⁷.

Ha inizio così il conflitto formale con Uber, che vede il suo primo atto con il ricorso presentato al Tar e posto in essere dall'Associazione nazionale imprese di trasporto di viaggiatori nei confronti della Determinazione di cui sopra. Il Tribunale si pronuncia con un decreto presidenziale nell'ottobre del

²⁷ Comune di Milano- Direzione centrale mobilità trasporti e ambiente- Settore sportello unico per la mobilità, Determinazione dirigenziale del 29 luglio 2013 n.209 (*Servizio di autonoleggio da rimessa con conducente a mezzo autovettura – modalità limiti operativi e prescrizioni vigenti*)

2013, nel quale considera “irrazionale alla luce del progresso della tecnica che, dopo la conclusione di una corsa, il conducente che immediatamente dopo riceva in via telematica un’altra richiesta debba necessariamente fare ritorno alla propria rimessa”²⁸. Infine, il Tar non ribalta le conclusioni del suo presidente e sospende la Determinazione in via cautelare per ragioni di carattere formale, in quanto “l’amministrazione milanese ha omesso di valutare concretamente l’incidenza del lavoro svolto da Uber, e pertanto ha di fatto assunto un provvedimento generale ed astratto, di carattere meramente ricognitivo”²⁹. Con il ritiro da parte del Comune di Milano della Determinazione si conclude la prima fase dello scontro tra Uber, autorità giudiziarie e taxi.

2.4.1 Le principali fasi dello scontro.

Fra la fine del 2013 e l’inizio del 2014 si espande esponenzialmente un sentimento di malcontento e rabbia negli animi degli operatori del settore, sfociando in proteste che prendono piede in tutta Europa, vengono così indetti i primi scioperi e i livelli di tensione fra Uber e tassisti sono ormai alle stelle. Nel frattempo l’allora *country manager* di Uber Italia, Benedetta Arese Lucini, lavorava per aprire agli altri servizi offerti da Uber il mercato italiano, e tentava di sensibilizzare l’opinione pubblica lanciando una petizione a difesa dell’app nella quale si dichiaravano gli autisti Uber come “vittime di abusi, insulti e violenze subiti con la complicità dell’Amministrazione cittadina, intenta a proteggere interessi monopolistici, soffocando innovazione, creazione di lavoro e progresso”³⁰. Tale affermazione era dovuta al fatto che la Polizia municipale aveva iniziato a sanzionare gli autisti Uber con multe e sospensioni, in quanto questi prestavano i propri servizi in violazione dell’articolo 85 del codice della strada, che dispone riguardo le modalità del servizio di noleggio con conducente. Dall’altro lato i tassisti esigevano dal legislatore una disciplina volta a condannare una volta per tutte l’esercizio abusivo del servizio taxi e di noleggio con conducente condotto da Uber. A ciò sono susseguiti nella primavera del 2014 numerosi scioperi indetti dalle cooperative e delle associazioni di categoria che rappresentano i tassisti, e Uber di tutta risposta abbassa le tariffe del 20 per cento nei giorni di sciopero in modo da incrementare la base del proprio sostegno. A maggio 2014 la società americana ha lanciato solamente a Roma e Milano il servizio UberPop, che in sostanza è UberX già precedentemente descritto al paragrafo 2.2.3, quindi la soluzione più *low cost* fra i servizi offerti da Uber attraverso il quale l’azienda americana offre la possibilità di operare nel mercato a tutti coloro i quali abbiano: conseguito la patente da almeno tre anni, abbiano la fedina penale pulita, e siano

²⁸ Tar Lombardia, decr. Pres. 10 ottobre 2013, n. 1105.

²⁹ Tar Lombardia, ord. 23 ottobre 2013, n. 1131.

³⁰ Da “il caso Uber” di Edmondo Mostacci e Alessandro Uva, editore Egea, pag. 133.

proprietari di un'auto, non necessariamente nere ma di recente immatricolazione. L'azienda riesce così ad offrire un servizio con tariffe particolarmente basse e con livelli di efficienza maggiori, avendo sfruttato il *gap* legislativo lasciato dalla legge quadro del 1992, che non poteva prevedere la nascita degli *smartphone*, delle app e di tutte le conseguenze che ne derivano, ma rimaneva il problema che veniva eluso tutto il sistema di vincoli che tale legge impone al servizio di trasporto pubblico. Di tutta risposta nel Settembre 2014 le associazioni di categoria e le cooperative di radiotaxi raggiunsero un accordo con *WhatsApp*, mediante il quale si proponevano di raggiungere il mercato dei più giovani dando la possibilità ai clienti di chiamare i numeri di riferimento per la richiesta del servizio proprio attraverso la popolare app di messaggia mobile. Inoltre si attuarono delle modifiche sui prezzi rendendoli più abbordabili e venne lanciata dall'Unione Radiotaxi Italiana un'app, di contrasto ad Uber, denominata "It Taxy", dotata di regolare licenza, che permetteva al cliente la possibilità di prenotare un taxi direttamente dal proprio *smartphone*, potendo scegliere se effettuare il pagamento in contanti o mediante transazione elettronica.

Ma la progressiva espansione di Uber nei mesi a venire fece scatenare sempre di più l'ira dei tassisti, che nel Marzo 2015 inviarono i maggiori esponenti delle organizzazioni sindacali e delle associazioni di categoria di Milano, Genova e Torino a rivolgersi al Tribunale di Milano con lo scopo di chiedere l'inibizione in via cautelare del servizio UberPop definendolo come "un sistema in sostanza di radiotaxi attraverso il quale i guidatori reclutati offrirebbero un servizio di taxi abusivo, in violazione di norme pubblicistiche, e con l'utilizzo di mezzi non conformi ai principi di correttezza professionale, in modo da consentire un vantaggio concorrenziale consistente nella possibilità per gli autisti aderenti di non sostenere determinati costi", sottolineando l'incombente apertura di Expo 2015 che avrebbe presentato "per l'elevato numero di turisti attesi un'occasione di ottimi guadagni"³¹. Uber, dinnanzi a tali affermazioni, si difese classificandosi come "un'applicazione informatica che serve a favorire le forme di trasporto condiviso, realizzato direttamente dagli utenti", non determinando così le condizioni per l'accusa di concorrenza sleale, e appellandosi all'articolo 41 della Costituzione, in quanto è considerata come "un'attività privata particolarmente meritevole che mira a soddisfare l'interesse della collettività"³². La decisione del Tribunale di Milano non si è fatta aspettare ed ha determinato la vittoria e la gioia dei tassisti, giudicando il servizio UberPop di mettere in atto pratiche di concorrenza sleale recando "un danno all'altrui azienda a monte dell'esistenza di un rapporto di concorrenza tra i soggetti interessati, svolgendo un'attività effettivamente rivolta alla stessa clientela, effettiva o potenziale"³³.

³¹ Trib. Milano, Sez. spe. impr., ord. 25 Maggio 2015.

³² Trib. Milano, Sez. spe. impr., ord. 25 Maggio 2015.

³³ Trib. Milano, Sez. spe. impr., ord. 25 Maggio 2015.

Nel luglio 2015 arriva dal Tribunale di Milano una seconda stangata nei confronti dell'azienda californiana, con l'impugnazione di una sentenza del 2013 mediante la quale il Giudice di pace aveva annullato un verbale rivolto ad un autista Uber che, in possesso della licenza per il servizio Ncc, non era partito dalla propria rimessa per effettuare la prestazione ma direttamente del centro città, andando quindi in violazione degli articoli 3 e 11 della Disciplina presentata all'interno della legge quadro del 1992. Tale decisione venne quindi impugnata dal Comune di Milano che confutò la tesi dell'autista in tribunale, in quanto egli affermava che il cellulare fosse l'effettiva sede operativa del servizio e che Uber rappresentasse solamente l'intermediario di tale operazione. Il Tribunale di Milano, infine, sentenziò con la conferma integrale del verbale, condannando l'autista e determinando così anche la bocciatura di UberBlack.

Poi, ad agosto, 2015 vi fu un cambio dirigenziale nella sezione di Uber in Italia, la *country manager* Arese Lucini lasciò la guida dell'azienda, probabilmente stremata dalle continue minacce ricevute e dalle dure battaglie condotte, a Guido Tursi, già *general manager* della sezione romana di Uber.

Nel maggio 2016, dopo anni di lotte e sentenze, la materia viene finalmente trattata in Parlamento attraverso la presentazione alla Commissione Industria del Senato di un emendamento al decreto legge sulla concorrenza che impone al Governo di varare un decreto legislativo per la "revisione della disciplina in materia di servizi pubblici non di linea". Tale decreto è mirato alla regolamentazione dei servizi di noleggio con conducente, e di conseguenza Uber, mediante la fissazione di principi e criteri quali: "la previsione di una disciplina che assicuri a questi servizi una funzione complementare e integrativa rispetto ai trasporti pubblici; l'adeguamento dei servizi offerti ai più moderni standard tecnologici; il regolamento della concorrenza; la tutela dei consumatori; l'adeguamento del sistema sanzionatorio e l'individuazione di sistemi più efficaci contro l'abusivismo"³⁴. La vicenda scatena ancora una volta l'ira dei tassisti che chiedono un immediato intervento delle istituzioni, forti delle sentenze emesse a loro favore dai tribunali. Ciò genera un clima di incertezza generale che porta le istituzioni a fare di fatto un passo indietro e rimandare tutto a un decreto legislativo del Ministero dei Trasporti, che avrebbe dovuto emanare entro la fine dell'anno il tanto agognato testo, contenente norme stringenti per Ncc e Uber. E invece un secondo emendamento, approvato dalla Commissione affari costituzionali del Senato, sempre a firma della senatrice Lanzillotta, viene "infilato" all'ultimo nel decreto Milleproroghe, posticipando di un anno (31 dicembre 2017) il termine delle decisioni che avrebbero regolamentato Uber, differenziando il servizio di noleggio con conducente da quello dei taxi, e emanato norme contro l'esercizio abusivo di queste professioni. Ciò fu visto dai tassisti come un via libera ad una serie di azioni sleali nel settore del trasporto pubblico provocando ancora una

³⁴ EconomyUp, articolo 13 luglio 2017, <https://www.economyup.it/startup/uber-come-siamo-arrivati-al-blocco-in-italia/>

volta disagi nelle città a causa di scioperi e manifestazioni, in quanto il governo tramite tale decreto doveva far chiarezza su una serie di limitazioni fondamentali per il settore come l'obbligo in capo alle Ncc di rientrare in rimessa al termine della corsa senza poter essere prendere clienti, su richiesta, direttamente su strada.

Sulla vicenda si esprimono anche i consumatori che, stremati dagli scioperi senza preavviso e dai disagi creati dai taxi, attraverso il presidente dell'Unione Nazionale Consumatori affermano che “La normativa attuale è antidiluviana ed impedisce qualunque forma di concorrenza e di innovazione. Ecco perché il legislatore, per una volta, dovrebbe non farsi condizionare dalle solite proteste di piazza dei tassisti e fare il proprio dovere. Nessuna norma danneggia i tassisti. Vanno semplicemente regolamentati i servizi tecnologici per la mobilità che consentono di intercettare una nuova domanda di servizi, che altrimenti resterebbe inevasa”³⁵.

Uber vedendo uno spiraglio per la liberalizzazione del settore, su consiglio dell'antitrust, mette sul tavolo della riforma del trasporto pubblico una proposta al governo per mitigare la situazione: eliminare le limitazioni territoriali che gravano sugli Ncc, equiparandoli di fatto ai taxi, ma prevedere anche un regime transitorio che garantisca ai tassisti un rimborso per la prevedibile svalutazione delle licenze, su cui molti di loro hanno investito fino a 200 mila euro. Questa soluzione non è inedita, un fondo simile a cui contribuiscono tutti gli attori favoriti dalla liberalizzazione, quindi le varie piattaforme tecnologiche e gli stessi Ncc, è stato attivato in Australia e in Messico, dove la multinazionale californiana versa l'1,5% del valore di ogni corsa.

La fase “conclusiva” dello scontro si svolge nella primavera del 2017 con una sentenza del Tribunale di Roma, che ha accolto il ricorso per concorrenza sleale presentato dalle associazioni di categoria, è stato disposto il blocco, entro dieci giorni, dei servizi offerti da Uber in Italia, come UberBlack e UberPop. Questa sentenza viene giudicata sconcertante dagli esponenti del Codacons e della multinazionale californiana, chiaramente pronta a fare subito ricorso in quanto giudicava la sentenza basata su una legge anacronistica come la 21/92 e non conforme alle linee guida europee sulla liberalizzazione del mercato dei trasporti. Pochi giorni dopo il Tribunale di Roma ribaltava la sentenza del giudice accogliendo il ricorso di Uber e dando il temporaneo via libera alla multinazionale ad operare sul territorio italiano.

³⁵ Massimiliano Coda, presidente dell'Unione Nazionale Consumatori, al Fatto quotidiano, articolo del 16 febbraio 2017, “*Milleproroghe, tassisti in rivolta contro il rinvio delle norme anti Uber*”.

2.5 La sentenza della Corte di giustizia dell'Unione Europea.

L'ultima pronuncia in materia di regolamentazione della multinazionale californiana e di definizione del servizio che essa svolge è stata emessa dalla Corte di giustizia dell'Unione europea, con sede a Lussemburgo. Ai giudici della Corte del Lussemburgo è giunta una richiesta di chiarimento da parte di un giudice del *Juzgado de lo Mercantil n° 3 de Barcelona*, ovvero il tribunale di commercio n. 3 di Barcellona, nella quale, ai fini di stabilire la validità del ricorso presentato dall'associazione spagnola "*Taxi Elite*" nei confronti della "*Uber Systems Spain*", accusata di mettere in atto pratiche ingannevoli e atti di concorrenza sleale, si chiede di determinare se "l'attività di intermediazione tra il proprietario di un veicolo e la persona che deve effettuare spostamenti all'interno di una città debba essere considerata una mera attività di trasporto, un servizio elettronico di intermediazione o un servizio della società dell'informazione"³⁶. Dal responso della Corte di giustizia dell'Unione europea dipenderà la possibilità d'imporre a Uber l'obbligo di possedere una previa autorizzazione amministrativa. In particolare, qualora il servizio fornito da Uber rientrasse nell'ambito della direttiva relativa ai servizi nel mercato interno o della direttiva sul commercio elettronico, le pratiche di Uber non potrebbero essere considerate sleali.

In seguito la Corte con sentenza non impugnabile, emessa il 20 dicembre 2017, afferma che il servizio di intermediazione posto in essere da Uber "deve essere indissolubilmente legato ad un servizio di trasporto e rientrante, pertanto, nella qualificazione di «*servizio nel settore dei trasporti*», ai sensi del diritto dell'Unione"³⁷. Il servizio di intermediazione deve essere, perciò, considerato come parte integrante di un servizio complessivo del quale la caratteristica principale è appunto il trasporto.

In virtù di tale assunto, la Corte affida agli Stati membri il compito di regolamentazione di tali servizi, operando nell'ossequio delle norme generali del trattato sul funzionamento dell'Unione europea.

Non si fa attendere il commento della multinazionale californiana, la quale ritiene che "questa sentenza non comporterà cambiamenti nella maggior parte dei Paesi dell'Ue dove già siamo presenti e in cui operiamo in base alla legge sui trasporti. Tuttavia milioni di cittadini europei ancora non possono utilizzare app come la nostra. È arrivato il momento di regolamentare servizi come Uber ed è per questo che continueremo il dialogo con le città di tutta Europa, con l'obiettivo di garantire a tutti un servizio affidabile a portata di clic"³⁸.

³⁶ Articolo di Galiani A., (20/12/2017) da www.Agi.it "*Cosa cambia adesso che per l'Europa Uber è un servizio taxi a tutti gli effetti*"

³⁷ Dalla redazione Norme del Sole 24 Ore, articolo "*Corte Ue: Uber è un servizio di trasporto, va regolamentato dagli Stati*"

³⁸ Dalla redazione Norme del Sole 24 Ore, articolo "*Corte Ue: Uber è un servizio di trasporto, va regolamentato dagli Stati*".

Conclusione

Lo studio condotto vuole far luce su alcune dinamiche rilevanti per lo sviluppo dell'economia moderna, in particolar modo sulla *sharing economy* e più in generale l'idea di un'economia collaborativa che possiamo definire una vera e propria rivoluzione. Infatti, in risposta alla crisi dei paradigmi economici tradizionali, i modelli di economia collaborativa hanno posto al centro del proprio successo le relazioni fra i soggetti, spostando l'attenzione dei "clienti" dal "possesso" del bene all' "accesso" dello stesso. Da qui la rivoluzione sopracitata: il fulcro del mercato non è più l'acquisto dei beni e dei servizi, ma invece lo scambio e l'utilizzo di questi ultimi.

In particolare la *sharing economy*, o economia della condivisione, mira a sostenere lo sviluppo sociale, economico ed ambientale, tramite la formazione di relazioni orizzontali fra i soggetti attivi e la creazione di *communities* e piattaforme per le aziende. Grazie a queste communitites gli utenti possono scambiare e condividere beni e servizi, basandosi sull'assunto di determinare un vantaggio comune in termini di risparmio ed efficienza. Attraverso questo studio è stato possibile valutare le potenzialità della *sharing economy* in tutte le sue forme e la diffusione che tale fenomeno ha avuto in molti settori, come ad esempio quello del turismo, in cui attraverso le pratiche di *house sharing*, di cui Airbnb è il modello di riferimento, è riuscita a rendere facilmente accessibile l'affitto, a breve termine, di un'abitazione.

Dal momento che nella *sharing economy* la responsabilità passa agli utenti è inevitabile che la composizione e la formazione di questi ultimi sia alla base del progresso che quest'economia vuole portare avanti. Nel caso di un'utenza discorde o nel caso in cui il bacino di utenza sia già vincolato da norme pregresse possono nascere squilibri e diatribe. Come nel caso di Uber, nuovo elemento di progresso e di sviluppo dell'economia di condivisione, contro i Taxi, monopolio economico già regolato sul territorio italiano. Difatti all'interno dell'elaborato è stata condotta un'analisi della legge quadro del 15 gennaio 1992 che dispone riguardo il trasporto di persone mediante autoservizi non di linea. Tale legge è, ad oggi, piena di ambiguità e risulta in alcuni suoi tratti anacronistica, in quanto è stata redatta dal legislatore in tempi in cui non si poteva prevedere il progresso tecnologico che l'umanità oggi avrebbe raggiunto. Con la nascita degli *smartphone*, dei sistemi di geolocalizzazione e delle app si sono venute a determinare nuove modalità di trasporto, spesso più efficienti e meno costose di quelle esistenti. Inoltre la legge 21/92 comprende solamente due tipologie di autoservizi pubblici non di linea i taxi, ai quali è affidato il monopolio del servizio su strada e le Ncc, sulle quali grava l'obbligo di tornare alla rimessa al termine di ogni corsa. Ciò garantisce a queste due categorie, in particolare alla prima, il monopolio completo del settore, che grazie alla libertà con la quale ha

potuto operare negli anni è riuscita ad ottenere grande influenza sia sulla sfera legale che politica del paese. E dal momento che Uber non rientra nella casistica considerata nella legge 21/92, l'azienda americana opera a tutti gli effetti all'interno di vuoti legislativi, che la rendono vulnerabile ad accuse di concorrenza sleale e di attuazione di pratiche abusive nell'esercizio della professione. Per tali motivazioni è necessario ricorrere tempestivamente ad un intervento in ambito legislativo, come disposto anche dalla Corte di giustizia dell'Unione europea, in modo da provvedere una progressiva regolamentazione e liberalizzazione del settore, garantendone la concorrenza che ne permetterà lo sviluppo in termini di avanzamento tecnologico ed efficienza.

Alla luce delle considerazioni e dei fatti riportati all'interno dell'elaborato risulta chiaro che la questione della regolamentazione del settore del trasporto pubblico non di linea sia tutt'altro che risolta, al contrario, ora più che mai, risulta essere aperta ed oggetto di forte attenzione pubblica e politica. E proprio sulla politica grava la responsabilità di prendere un'immediata decisione in materia, evitando di continuare a prorogare il termine per regolamentare il sistema.

BIBLIOGRAFIA

- Curreli E., Bellezza M., (2016) “*Sharing economy, i punti cardine della legge italiana*”,
www.startupbusiness.it
- Galiani A., (2017) “*Cosa cambia adesso che per l'Europa Uber è un servizio taxi a tutti gli effetti*”
da www.Agi.it
- Manieri M. (2017) “*Mappatura delle piattaforme di Sharing economy in Italia*” a cura di
collaboriamo.it e Unicatt
- Mostacci E., Somma A., (2016) “*Il caso Uber. La sharing economy tra common law e civil law*”,
Egea.
- Notari F., Orefice I., (2016) “*Gli ultimi sviluppi del dibattito sulla sharing economy*”,
www.amministrazioneincammino.luiss.it
- Redazione Norme de Il Sole 24 Ore, (2017) “*Corte Ue: Uber è un servizio di trasporto, va
regolamentato dagli Stati*”, www.ilsole24ore.com
- Schneider H., (2017) “*Uber: innovation in society*”, Palgrave Macmillan
- Scognamiglio Pasini C., (2014) “*Economia industriale: economia dei mercati imperfetti*”, Luiss
University press, pp. 155-174,

FONTI NORMATIVE

Camera dei Deputati, *Atto Camera: 3564- Proposta di legge, Disciplina delle piattaforme digitali per la condivisione di beni e servizi e disposizioni per la promozione dell'economia della condivisione, 27/01/2016*

Comune di Milano- Direzione centrale mobilità trasporti e ambiente- Settore sportello unico per la mobilità, Determinazione dirigenziale del 29 luglio 2013 n.209 (*Servizio di autonoleggio da rimessa con conducente a mezzo autovettura – modalità limiti operativi e prescrizioni vigenti*)

Decreto Bersani, *Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 4 luglio 2006, n. 223, recante disposizioni urgenti per il rilancio economico e sociale, per il contenimento e la razionalizzazione della spesa pubblica, nonche' interventi in materia di entrate e di contrasto all'evasione fiscale, 4/08/2006, legge n° 248*

Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana, *Legge quadro per il trasporto di persone mediante autoservizi pubblici non di linea, 15/01/1992, legge n°21*

Procedimento cautelare iscritto al N. 16612/2015 R.G., Trib. Milano, Sez. spe. impr., ord. 25 Maggio 2015.

Tribunale di Roma, Sezione IX Civile, *Ordinanza Uber 7 aprile 2017, 2017*

SITOGRAFIA

[http:// www.uber.com/](http://www.uber.com/)

<http://www.uberestimate.com/>

<http://www.alvia.com/service/>

<http://www.taxi.it/>

<http://www.uritaxi.it/>

<http://www.corrieredellasera.it/>

<http://www.p2pfoundation.net/>

<http://www.ilsole24ore.it/>

<http://www.startupbusiness.it/>

<http://www.repubblica.it/>

<http://www.altalex.com/>

<http://www.camera.it/>

<http://www.amministrazioneincammino.luiss.it/>

<http://www.senato.it/>

<http://www.Agi.it/>

<https://it.businessinsider.com/>

<https://www.pwc.com/>

<http://www.economicdiscussion.net/>