

**Convegno SIPOTRA**

**Una riforma per i servizi di trasporto pubblico non di linea ?**

**Roma, 29 aprile 2023**

## **Le piattaforme digitali ed i servizi pubblici di trasporto non di linea: le asimmetrie di regolazione**

**Pietro Spirito**

### **Lo stallo regolatorio nel capitalismo temperato**

La regolazione dei servizi pubblici di trasporto non di linea è stretta tra il conservatorismo della disciplina in vigore per i taxi nelle economie in cui prevale un approccio corporativo ed il liberismo che invece si applica negli ordinamenti anglosassoni per la disciplina delle piattaforme digitali come Uber. Si confrontano due modelli differenti di disciplina del mercato e dell'innovazione. Capitalismo temperato europeo e capitalismo anglosassone hanno condotto ad esiti differenti nello schema di regolazione della mobilità non di linea nelle città.

Nello schema liberista prevale la spinta verso l'innovazione, ed i diritti del consumatore sono considerati la ragione prevalente da far valere nelle scelte regolatorie. Gli sconfitti dalla trasformazione del modello di business, vale a dire gli incumbent, inevitabilmente perdono quote di mercato e debbono adattarsi alla riduzione dei diritti del lavoro, che derivano dalle modalità di ingaggio definite dalle piattaforme digitali.

I nuovi entranti, peraltro, applicano una disciplina del lavoro estremamente favorevole all'impresa, proprio per poter offrire ai consumatori i migliori prezzi. Nel capitalismo anglosassone non si avverte la necessità di introdurre regole che evitino il deprezzamento del lavoro.

Invece, gli ordinamenti regolatori caratterizzati da una maggiore attenzione alle tutele - non solo del consumatore ma anche del lavoratore - si trovano in una condizione di incertezza, sottoposti da un lato allo stress che deriva dalle spinte corporative degli incumbent e dall'altro alle pressioni derivanti dai portatori di interesse delle piattaforme digitali, interessati ad un radicale cambiamento del paradigma del mercato.

A rimetterci - rispetto a questa confliggente contrapposizione che si determina negli ordinamenti a prevalenza corporativa - sono i lavoratori ed i consumatori., in quanto la soluzione che prevale è quella dell'immobilismo. I clienti non

beneficiano di una riduzione delle tariffe mentre nessuna normativa a tutela del lavoro viene introdotta, e resta solo il mantenimento dell'assetto regolatorio per gli incumbent, che alla fine della fiera sono gli unici beneficiari di questo stallo regolatorio.

L'esito è sostanzialmente la sommatoria del peggio: restano in vigore le tutele per gli incumbent, con un danno evidente per i consumatori finali, che non possono cogliere le opportunità della liberalizzazione, e contemporaneamente, senza alcun intervento, si determina anche una penalizzazione per i diritti dei lavoratori che vengono ingaggiati dalle piattaforme digitali, costretti dentro condizioni di lavoro senza alcuna tutela.

Questo stallo dura, negli Stati in cui prevale lo schema corporativo, ormai da più di un decennio, senza liberalizzazioni sul versante dei taxi e senza tutele per il lavoro sul versante delle piattaforme digitali. La situazione che si è determinata dipende sostanzialmente dal fatto che non sono state considerate contestualmente le articolazioni regolatorie di questi due segmenti, con un approccio settoriale che ha cercato in qualche modo di barcamenarsi tra gli interessi contrapposti.

“Un buon regolatore è tale nella misura in cui riesce a destreggiarsi (compito evidentemente non facile) tra istanze spesso confliggenti. In particolare, fra lo «Scilla» dell'ostracismo corporativo degli operatori tradizionali, che inevitabilmente provano a difendere consolidate posizioni di privilegio economico e negoziale, a discapito di soluzioni più efficienti e più in linea con l'interesse dei cittadini/consumatori; e il «Cariddi» delle pressioni provenienti dalle «piattaforme informatiche», in alcuni casi gestite da multinazionali refrattarie a qualunque tipo di regolazione e vessilliferi, anche attraverso atteggiamenti particolarmente aggressivi, di istanze di cd. regulation down pur in presenza di interessi generali da salvaguardare” (Caruso, 2018).

In tempi di revival per il Ponte sullo Stretto di Messina, il richiamo alle due sponde da provare a ricucire mediante la leva della regolazione appare opportuno, mentre continuano ad essere invece prevalente le spinte corporative tra mantenimento dei vecchi privilegi e conquista di nuove aree di franchigia per massimizzare solo il profitto delle nuove multinazionali digitali.

L'innovazione determinata dalla digitalizzazione dei servizi è stata tale da non poter definire il contesto regolatorio in linea di continuità diretta con il passato. “Il fenomeno dell'economia collaborative ha introdotto modelli drasticamente discontinui che mettono in diretta connessione produttori e consumatori mediante piattaforme digitali. Si è affermato un nuovo paradigma economico, offrendo promessa di flessibilità, accesso ed efficienza nello scambio di prodotti e servizi” (Rodriguez, 2023).

La gestione massiva di dati da parte delle piattaforme, ed anche la disponibilità delle informazioni di feedback sulla qualità del servizio erogato, introducono dimensioni nel modello di business che trasformano radicalmente l'articolazione operativa del servizio rispetto al passato.

“Le piattaforme della sharing economy sono in possesso delle valutazioni dei servizi rese dagli utenti attraverso i meccanismi reputazionali (ossia la possibilità di recensire online il servizio di cui si è usufruito). Si tratta valutazioni che spesso riguardano non solo il fornitore, ma pure il fruitore” (Menegus, 2024)

Pur insistendo su uno stesso mercato, con una stessa base di clientela, taxi e piattaforme digitali per il trasporto non di linea partono da presupposti così radicalmente differenti che soltanto una comune base di disciplina, radicalmente riscritta rispetto alla storia regolatoria che sinora abbiamo conosciuto, potrebbe costruire quel ponte necessario che sino ad oggi non è mai stato tracciato.

Le profonde differenze tra i due segmenti di mercato vanno messe in evidenza. “Le attività della sharing economy si sono sviluppate in un vero e proprio vuoto normativo oppure sono andate collocandosi in una zona grigia di incertezza sulla disciplina applicabile. L’assenza (o difficile individuazione e applicazione) della regolazione tradizionale – quella che nei contesti anglosassoni si direbbe command-and-control o top-down regulation – ha quindi lasciato ampio spazio alle piattaforme collaborative per sviluppare meccanismi di autoregolamentazione” (Menegus, 2024).

Le attività tradizionali con le quali l’economia digitale entra in competizione sono caratterizzate invece da una robusta articolazione regolatoria, spesso concepita più per difendere gli interessi dei produttori piuttosto che per tutelare gli interessi dei consumatori.

L’economia dei servizi che ereditiamo dal ventesimo secolo si è sviluppata secondo paradigmi lenti, che progressivamente hanno trovato il proprio assestamento nella struttura delle leggi e degli strumenti di regolazione. L’economia delle piattaforme ha invece conosciuto una crescita improvvisa e tumultuosa, con un tempo di attraversamento per affermarsi sul mercato molto breve.

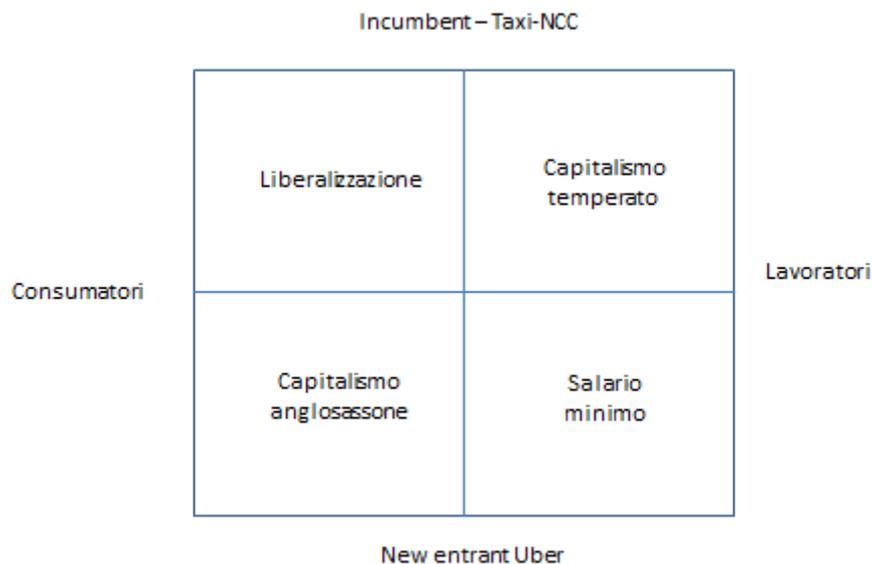
Innanzitutto l’articolazione territoriale di riferimento ha ancorato, come vedremo successivamente, la regolazione dei taxi alla cura delle autorità comunali, mentre le piattaforme digitali hanno impostato un format globale di funzionamento che ha bypassato la logica delle strutture normative concepite su base locale. Il corto circuito tra globale e locale corrisponde alle logiche che si sono affermate con il neoliberismo della globalizzazione.

Possiamo sintetizzare quello che finora abbiamo analizzato con un diagramma che contrappone due coppie: da un lato la condizione dell’*incumbent* con quella del *new entrant*, nel nostro caso taxi ed NCC con Uber e piattaforme, e dall’altro la difesa dei consumatori piuttosto che quella dei lavoratori.

Si formano in questo modo quattro scenari:

- nel *capitalismo anglosassone* la regolazione tende a favorire l’ingresso delle piattaforme per tutelare gli interessi dei consumatori aprendo il mercato e determinando per questa via un abbassamento dei prezzi dei servizi di mobilità

- nel *capitalismo temperato* la preferenza va alla tutela dei lavoratori ed al mantenimento tendenziale dell'assetto di regolazione precedente, compreso il mantenimento del contingentamento delle licenze
- nel caso in cui si preferisse tutelare i consumatori senza aprire il mercato alle piattaforme, allora si apre lo scenario delle *liberalizzazioni* per le licenze dei taxi e degli NCC, in modo tale da allargare le opzioni di scelta nella organizzazione del mercato
- se invece si aprisse il mercato alle piattaforme digitali della mobilità, ed in particolare a Uber, operando però al tempo stesso un intervento di tutela per i lavoratori, allora possiamo definire questo scenario caratterizzato dalla scelta del *salario minimo*, per evitare lo sfruttamento dei lavoratori.



## L'eredità regolatoria del secolo scorso

Per la disciplina relativa all'accesso al mercato nel settore del trasporto pubblico non di linea vige in Italia ancora oggi la Legge Quadro, 15 Gennaio 1992, n. 21. A più di trenta anni di distanza è evidente che questo modello normativo non risponde più alla realtà.

All'art 5 sono definite le competenze comunali. I comuni, nel predisporre i regolamenti sull'esercizio degli autoservizi pubblici non di linea, stabiliscono il numero ed il tipo dei veicoli 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; i requisiti e le condizioni per il rilascio della licenza per

l'esercizio del servizio di taxi e della autorizzazione per l'esercizio del servizio di noleggio con conducente.

Questi mercati erano intesi dal legislatore, solo poco più di trenta anni fa, con una sfera di decisione regolatoria di matrice esclusivamente comunale. Non era nemmeno alle viste la svolta delle piattaforme digitali che avrebbe trasformato la struttura della offerta secondo un modello unitario nel ciclo intero del business.

La questione fondamentale che caratterizza negli ultimi decenni la questione regolatoria dei taxi riguarda l'accesso al mercato, disciplinato dall'art 8 della citata legge. Le modalità per il rilascio delle licenze e delle autorizzazioni prevedono che la licenza per l'esercizio del servizio di taxi e l'autorizzazione per l'esercizio del servizio di noleggio con conducente siano rilasciate dalle amministrazioni comunali, attraverso bando di pubblico concorso, ai singoli che abbiano la proprietà o la disponibilità in leasing del veicolo o natante, che possono gestirle in forma singola o associata.

La licenza e l'autorizzazione sono riferite ad un singolo veicolo. Non è ammesso, in capo ad un medesimo soggetto, il cumulo di più licenze per l'esercizio del servizio di taxi ovvero il cumulo della licenza per l'esercizio del servizio di taxi e dell'autorizzazione per l'esercizio del servizio di noleggio con conducente.

E' invece ammesso il cumulo, in capo ad un medesimo soggetto, di più autorizzazioni per l'esercizio del servizio di noleggio con conducente. E' inoltre ammesso, in capo ad un medesimo soggetto, il cumulo della licenza per l'esercizio del servizio di taxi e dell'autorizzazione per l'esercizio del servizio di noleggio con conducente.

Per poter conseguire l'autorizzazione per l'esercizio del servizio di noleggio con conducente è obbligatoria la disponibilità di una rimessa, presso i quali i veicoli sostano e sono a disposizione dell'utenza. L'aver esercito servizio di taxi in qualità di sostituto alla guida del titolare della licenza per un periodo di tempo complessivo di almeno sei mesi, ovvero essere stato dipendente di una impresa di noleggio con conducente per il medesimo periodo, costituisce titolo preferenziale ai fini del rilascio della licenza per l'esercizio del servizio di taxi o dell'autorizzazione per l'esercizio del servizio di noleggio con conducente.

Altro elemento caratterizzante del trasporto pubblico non di linea è definito dall'articolo 13. Le tariffe sono fissate a livello comunale sulla base di disposizioni emanate dal ministero dei trasporti concernenti i criteri per la determinazione di una tariffa chilometrica minima e massima per l'esercizio del servizio di noleggio con conducente.

Il servizio di taxi si effettua a richiesta diretta del trasportato o dei trasportati dietro pagamento di un corrispettivo calcolato con tassametro omologato sulla base di tariffe determinate dalle competenti autorità amministrative. La tariffa è a base multipla per il servizio urbano e a base chilometrica per il servizio extra urbano.

Il corrispettivo del trasporto per il servizio di noleggio con conducente è direttamente concordato tra l'utenza ed il vettore; il trasporto può essere effettuato senza limiti territoriali; la prestazione del servizio non è obbligatoria. Pure si sono posti nel tempo aspetti conflittuali tra servizio di taxi ed NCC, che hanno mostrato aspetti di resistenza al dispiegamento delle regole competitive in modalità oggettivamente limitrofe di offerta.

Ora, il quadro stabilito dalla regolazione legislativa del 1992 è ormai superato per effetto della innovazione tecnologica che è stata determinata dall'avvento delle piattaforme digitali. Alla storica contrapposizione che può definirsi «interna» fra i tradizionali servizi di trasporto non di linea (taxi e ncc), si è aggiunta quella cd. «esterna» fra questi e le nuove forme di autotrasporto non di linea rese possibili dal progresso tecnologico (Uber o Uber-like).

Di fronte al drastico ed improvviso cambiamento di paradigma gli operatori tradizionali del settore hanno reagito arroccandosi dentro il perimetro della regolamentazione esistente, considerata un muro da sorreggere per evitare l'ingresso pieno sul mercato degli operatori digitali. Si tratta evidentemente di una difesa destinata, pria o poi, a crollare, ma che consente solo agli operatori con maggiore esperienza di essere traghettati verso il completamento della loro attività lavorativa, mettendo maggiormente a rischio i giovani che in ogni caso si dovranno confrontare con l'evoluzione del mercato.

Il contingentamento del numero delle licenze ha rappresentato uno strumento per garantire un reddito adeguato ad un limitato numero di operatori. La reazione degli incumbent di fronte alla innovazione promossa dalle piattaforme digitali è stata quella di ergersi a difensori della regolazione esistente.

“E' stata prestata poca attenzione alle tattiche istituzionali degli operatori storici che subiscono minacce dalle piattaforme di sharing economy. Mentre le piattaforme agiscono come imprenditori istituzionali che cercano di trasformare le normative, gli operatori storici si profilano piuttosto come manutentori istituzionali che insistono sullo status quo” (Distemans, Scheerlinck, 2024).

Vediamo ora i processi di innovazione che si sono determinati sul versante delle piattaforme digitali, tra le quali ha assunto un ruolo largamente dominante Uber, che, pur non essendo il solo soggetto (ricordiamo ad esempio ZipCar), si è affermato come il soggetto capace di promuovere una gamma di servizi ad alto livello di penetrazione commerciale.

## **La digitalizzazione del servizio non di linea**

Uber è un'azienda con sede a San Francisco che fornisce un servizio di trasporto automobilistico privato attraverso un'applicazione mobile che mette in collegamento diretto passeggeri e autisti. Insieme a AirBnb è considerato uno dei maggiori rappresentanti della cosiddetta economia collaborativa.

La società opera in 77 nazioni e più di 616 città in tutto il mondo, e le sue auto possono essere prenotate usando il sito internet o l'applicazione mobile, tramite la quale i clienti possono inoltre tenere traccia in tempo reale della posizione dell'auto prenotata.

Siamo di fronte ad un modello di business che rivoluziona completamente il modo di concepire la mobilità nelle città. Non è solo il ricorso alla piattaforma come strumento digitale che mette in contatto i soggetti partecipanti a fare la differenza rispetto alla organizzazione del mercato.

Per le caratteristiche delle piattaforme digitali i confini degli Stati nazionali non appaiono adeguati per affrontare con pienezza di funzioni le sfide poste dalle innovazioni tecnologiche che entrano nella carne viva del modello di produzione. Si è in qualche modo riproposto un approccio duale tra ambienti anglosassoni, più favorevoli alla liberalizzazione, ed ambienti europei, più attenti alla contemperazione dei diversi interessi in gioco.

Nel 2016, la città di Toronto ha legalizzato il gigante del ridehail Uber con un regime normativo particolarmente favorevole. Piuttosto che comprendere questo esito provvisorio sulla falsariga delle narrazioni ormai diffuse di “disruption” aziendale, Namberger (2023) ha messo in evidenza il ruolo dello Stato come un sistema maniacalmente facilitatore prolifico della prima Uberizzazione, in linea con l’approccio del capitalismo anglosassone.

Questa articolazione differenziata negli approcci alla disciplina delle piattaforme digitali è figlia di un approccio culturale con radici profondamente divergenti, ma è anche frutto del fatto che le forze economiche della innovazione tecnologiche si sono sviluppate negli ordinamenti di espressione anglosassone, particolarmente nella società nordamericana.

Il potere decrescente delle regole statuali sulle multinazionali digitali resta però un dato strutturale sul quale occorrerà riflettere ancora. Basti pensare all’arbitraggio fiscale che questi soggetti economici hanno effettuando con l’obiettivo di minimizzare i pagamenti delle imposte. Da questo punto di vista cominciano, sia pure debolmente, a manifestarsi meccanismi di cooperazione su scala sovranazionale.

Le istituzioni comunitarie stanno affrontando, con la definizione di una serie di linee guida, le tematiche per la impostazione strategica dei modelli regolatori per le piattaforme digitali. Nella Comunicazione del 2016, “Un’agenda europea per l’economia collaborativa”, la Commissione definisce l’economia collaborativa come: «modelli imprenditoriali in cui le attività sono facilitate da piattaforme di collaborazione che creano un mercato aperto per l’uso temporaneo di beni o servizi spesso forniti da privati.

L’economia collaborativa coinvolge tre categorie di soggetti: i) i prestatori di servizi che condividono beni, risorse, tempo e/o competenze e possono essere sia privati che offrono servizi su base occasionale (“pari”) sia prestatori di servizi nell’ambito della loro capacità professionale (“prestatori di servizi professionali”); ii) gli utenti di tali servizi; e iii) gli intermediari che mettono in

comunicazione – attraverso una piattaforma online – i prestatori e utenti e che agevolano le transazioni tra di essi (“piattaforme di collaborazione”). Le transazioni dell’economia collaborativa generalmente non comportano un trasferimento di proprietà e possono essere effettuate a scopo di lucro o senza scopo di lucro»

L’economia collaborativa è iniziata nel segno ideologico di un orizzonte differente caratterizzato dalla intenzione di costruire modelli peer-to-peer differenti dal segno del capitalismo delle ciminiere. Poi la traiettoria ha subito una profonda torsione, verso la gerarchizzazione tradizionale dell’economia capitalistica nel segno degli oligopoli e della esasperata massimizzazione dei profitti. La frontiera dell’economia collaborativa si è eclissata in tempo molto breve, per tornare nell’alveo dominate con la potenza delle nuove tecnologie.

“Quella che inizialmente poteva essere l’intenzione di condividere e collaborare può trasformarsi in un modello guidato dalla concorrenza e dai profitti, soprattutto quando le aziende cercano di crescere ed espandersi in un mercato globale” (Quiroga, 2023).

Il neomultinazionalismo delle piattaforme digitali, comune come forma organizzativa anche in altri settori del capitalismo contemporaneo, rende ancora una volta gli Stati sempre più impotenti nella possibilità di disciplinare il potere di mercato che si è venuto formando in parallelo con la seconda fase della globalizzazione.

Tale divaricazione tra ambiti geografici e soggetti economici pare destinata ad allargarsi ulteriormente. “Con l’intelligenza artificiale assistiamo alla composizione e scomposizione di nuovi e diversi ordinamenti giuridici non nella piena disponibilità degli Stati sovrani e che prescindono da essi; ordinamenti giuridici addirittura transnazionali nei quali esiste una pluralità di soggetti che si fa istituzione” (Sterpa, 2024).

Le caratteristiche del modello di offerta costituiscono la ragione principale del successo commerciale. “Uber, la più grande compagnia di taxi del mondo, non possiede veicoli e Airbnb, il più grande fornitore di alloggi, non possiede proprietà immobiliari. Una delle caratteristiche di questa tipologia di piattaforme è la negazione di qualsiasi forma di struttura fisica, stabilimento, magazzino in grado di determinarne una fisicità e riconoscibilità nel mondo reale. Il loro obiettivo epistemologico è infatti, quello, di caratterizzarsi come semplici strumenti digitali che svolgono una univoca azione di mediazione tra offerta e domanda di lavoro sul web” (Inapp, 2023).

Alla immaterialità come dato strutturale del modello di business si aggiunge la completa esternalizzazione del lavoro, trasformando la materialità delle attività svolge dalle persone in una sorta di neo-capolarato in cui si viene reclutati online ed una parte della remunerazione viene trattenuta dall’intermediario, che oltretutto ha il potere di fissare in modo insindacabile anche il prezzo complessivo della prestazione.

L'aspetto più evidente di rottura rispetto alla tradizionale organizzazione della offerta di mobilità è dato dalla "esternalizzazione dei lavoratori: le lean platform considerano legalmente i loro lavoratori come "appaltatori indipendenti" piuttosto che come "impiegati", precisando una completa frattura con tutte le forme di lavoro tayloriste del fordismo e del post-fordismo. Ciò consente alle imprese non solo di risparmiare sui costi della manodopera eliminando benefici, straordinari, giorni di malattia, ma anche di esternalizzare i costi di formazione attraverso un processo che ha portato a forme alternative di controllo e indirizzo dell'attività lavorativa attraverso "sistemi di rating reputazionale" (Inapp, 2023). L'innovazione tecnologica consente facilmente anche di diversificare i modelli di offerta dentro un meccanismo relazione tra cliente e piattaforma che resta inalterato dal punto di vista delle modalità di contatto e dello schema di business.

Mentre nei servizi di UberBlack gli autisti reclutati da Uber sono in possesso dell'autorizzazione per l'attività di Ncc, nel caso di UberPop si dà la possibilità al cliente di noleggiare un'auto con autista non professionista, ossia privo di qualunque autorizzazione. "Nel caso specifico di UberBlack, l'innovazione tecnologica pare limitarsi a «riattualizzare» la storica contesa fra taxi e ncc offrendo a questi ultimi un (nuovo) strumento per eludere l'esclusiva, che la legge riserva ai tassisti, del contatto diretto su strada con il cliente" (Caruso, 2018).

Insomma, non è solo lo strumento tecnologico che determina la discontinuità radicale del modello di business. La frattura che non può più ricucire l'organizzazione del mercato rispetto all'assetto precedente si determina quando, con UberPop, il lavoratore che opera non è un agente professionale dotato di requisiti verificati.

Allora salta davvero il tappo rispetto alla possibilità di mantenere sostanzialmente l'assetto regolatorio mediante mirati interventi adattativi. E' proprio il diverso meccanismo di inquadramento del lavoro che determina il salto di scala: nasce l'esercito salariale di riserva del lavoro autonomo, che si mette a fare concorrenza al tradizionale lavoro autonomo, esattamente sul ribasso delle condizioni tariffarie nella doppia chiave del corrispettivo per l'erogatore della prestazione e per la prestazione stessa.

Con UberPop si rende "possibile la creazione di una categoria di operatori di trasporto non di linea che sta a metà fra l'iniziativa autonoma occasionale e la prestazione professionale. È rispetto a tale applicazione che la sfida per il regolatore si fa davvero complicata in quanto lo porta a confrontarsi con quello che alcuni considerano la «nuova faccia» del capitalismo" (Caruso, 2018).

In Italia Uber è presente dal 2013 e, in seguito a diverse controversie legali, è attualmente disponibile solo nella sua versione più costosa, chiamata UberBlack. I fautori della compagnia statunitense ritengono che ciò sia stato legato all'arretratezza normativa e all'incapacità della classe dirigente politica nello scardinare vecchie concezioni del mondo lavorativo e del corporativismo

(nonostante il parere favorevole dell'Antitrust che richiedeva l'intervento del parlamento in merito), mentre le opportunità offerte dalla gig economy richiederebbero un atteggiamento più innovativo.

La gran parte della letteratura scientifica ha però un atteggiamento più prudente, ricordando nel merito come le regole sulla base delle quali Uber pop è stato dichiarato illegale servono a tutelare interessi pubblici che il mercato, da solo, lascerebbe insoddisfatti e, nel metodo, che regole antiquate si cambiano seguendo i processi costituzionalmente previsti. Più in generale, la regolazione della cd. gig economy richiede un approccio moderno anche per individuare e prevenire i rischi, non solo per sfruttarne le opportunità.

Le piattaforme digitali hanno provato a delineare una responsabilità minimalista delle loro azioni, anche per poter alleggerire il peso della regolazione ad una sfera limitata di intervento. “Definendosi intermediari tecnologici, aziende come Airbnb e Uber sostengono di non essere responsabili delle azioni dei propri utenti ... La tensione tra l'essere un mero facilitatore e l'avere un ruolo influente nell'attività commerciale solleva questioni fondamentali sulla responsabilità legale ed etica” (Quiroga, 2023).

Uber esercita un controllo su tutti gli aspetti (economicamente) rilevanti del servizio di trasporto». Per tale ragione non può essere considerato un semplice intermediario fra domanda e offerta ma va qualificato, a tutti gli effetti, come gestore di un servizio di trasporto urbano.

“Pur presentandosi come una sorta di contenitore vuoto controllato esclusivamente dalla libera dinamica della domanda e dell'offerta, Uber opera attivamente nel plasmare l'aspetto del suo mercato: prevede dove ci sarà la domanda di conducenti e aumenterà i prezzi all'improvviso in anticipo rispetto all'effettivo manifestarsi della domanda, arrivando a mostrare al contempo agli utenti “taxi fantasma” per dare l'illusione di una maggiore offerta” (Inapp, 2023).

Questo è il nodo che va sciolto. La qualificazione del profilo di responsabilità delle piattaforme determina il perimetro della regolazione. Uber non si limita a fare arbitraggio tra cliente ed erogatore effettivo del servizio. Stabilisce il valore del corrispettivo, manovra la leva tariffaria, interviene sui comportamenti del coente e dell'operatore nel caso di comportamenti devianti.

Viene introdotto dalle piattaforme digitali il meccanismo dello *yeld management*, utilizzato per la prima volta dal trasporto aereo, per modulare i prezzi del servizio alla curva della domanda, in contrapposizione con la fissazione di una tariffa sostanzialmente fissa che contraddistingue il sistema tariffario per i taxi. La persistenza di due criteri opposti per la determinazione dei prezzi di servizi analoghi rappresenta uno degli elementi che deve essere posto sotto attenzione da parte delle pubbliche istituzioni. Pare estremamente difficile considerare opportuno che rimanda un doppio criterio tariffario così differente.

## **Lo sviluppo dei servizi di Uber**

Quella di Uber è una storia imprenditoriale recente, nata appena quindici anni fa. La Uber Technology Inc. è stata ideata nel marzo 2009 da Garrett Camp, insieme al suo collaboratore Travis Kalanick. Il nome originale era UberCab, che sarà poi ridotto a Uber nel 2011, in seguito alle numerose proteste dei tassisti di diverse città americane. L'investimento iniziale di \$250.000 in un solo anno, tra il 2009 e il 2010, frutta ben \$1,25 milioni: nel 2010, First Round Capital e un'altra società investono questa cifra, valutando la start-up a 4 milioni di dollari.

Nel maggio 2010 UberCab, dopo il perfezionamento dell'applicazione per smartphone, viene lanciata a San Francisco, dove però ha ancora un costo pari a 1,5 quello di un taxi normale. Da qui, lo sviluppo è veloce ed esponenziale: nel 2011 Uber arriva a New York, Seattle, Chicago, Boston e Washington D.C. e riceve un altro grosso investimento, questa volta della cifra di 10 milioni, da Benchmark capital, che valuta l'azienda a 60 milioni di dollari.

Nel dicembre 2011 l'azienda si apre allo sviluppo internazionale installandosi a Parigi e riceve un altro importante investimento di 26,5 milioni di dollari da Menlo Ventures.

Nel luglio 2012 l'azienda lancia UberX sul mercato, un nuovo servizio che propone macchine meno lussuose e ha un costo del 35% inferiore. Nello stesso anno, dopo aver osservato che, soprattutto nei giorni di festa e negli orari di punta, si verifica una scarsità di auto disponibili, mette in atto il cosiddetto "dynamic pricing model", un algoritmo che regola automaticamente il prezzo delle corse in base alla richiesta e in questo modo riporta le curve di domanda-offerta in equilibrio, dato che se la corsa costa troppo molti utenti scelgono mezzi alternativi.

Nel 2013 l'azienda riceve un investimento di 250 milioni di dollari da parte di Google Ventures, e viene valutata a 3,5 miliardi. Si espande in India e in Africa. Nel 2014 Uber approda in Cina, attualmente uno dei suoi terreni di mercato maggiori, dove riceve un investimento di 600 milioni di dollari dal motore di ricerca cinese Baidu; lo stesso anno lancia UberPool, un nuovo e ancora più economico servizio che permette di condividere la corsa con altri utenti che devono andare nella stessa direzione.

Nel 2015 nasce Uber Eats, servizio di consegna di cibo pronto a domicilio, e l'azienda comincia a investire nella ricerca tecnologica sulle vetture a guida autonoma, che porta tuttora avanti con l'appoggio di importanti aziende automobilistiche come Toyota e Volvo.

Nel 2016 l'azienda riceve un importante investimento di 3,5 miliardi di dollari dal Saudi Arabia Public Investment Fund. Nel 2017 la compagnia è stata valutata a 48 miliardi di dollari e si stima che operi 15 milioni di viaggi al giorno in tutto il mondo e che abbia circa 15.000 impiegati in totale.

Nell'agosto 2017, in seguito a proteste legate ad accuse di molestie sessuali, spionaggio aziendale e truffa, il CEO e co-fondatore Travis Kalanich è stato costretto a dimettersi, lasciando il posto a Dara Khosrowshahi, manager di origini iraniane che prima di passare a Uber ha guidato per anni l'agenzia di viaggi online Expedia.

La storia imprenditoriale di Uber costituisce una parabola emblematica del capitalismo delle piattaforme. Il loro potere di mercato non deriva soltanto dal muramento di paradigma nel modello di business, ma soprattutto dalla capacità di mobilitare un insieme di stakeholders interessati alla innovazione tecnologica ed organizzativa che viene proposta.

“Queste imprese hanno soprattutto un tipo specifico di potere, il “potere infrastrutturale”. Questo potere è legato alla loro normalità operazione – cioè la fornitura dei loro servizi – e deriva dalla posizione specifica che queste aziende occupano nel economia. Queste aziende mediano tra produttori e consumatori di beni, servizi e informazioni; così facendo, creano un ecosistema che dipende da loro. In questo modo, le società di piattaforma diventano sempre più rilevanti nelle nostre economie. Questa è la fonte del loro potere” (Valdez, 2023).

L’ecosistema prodotto dalla azione imprenditoriale delle piattaforme digitali muta le regole del gioco e definisce anche un ambiente giuridico nel quale il ripudio verso la regolamentazione tradizionale viene sostituita dalla proposizione di una autodisciplina legata al potere delle capacità elaborative. “L’algoritmo si presta alla funzione ordinatrice nella misura in cui è in grado di elaborare un numero incredibile di operazioni logico-matematiche e fornire esiti (più che risposte) a comandi che presuppongono l’acquisizione di numeri impensabili di dati. L’algoritmo assume complessità e produce semplicità e così facendo genera ordine” (Sterpa, 2024).

In linea generale le piattaforme digitali, nonostante la convinzione largamente diffusa che la strategia sia sostanzialmente oppositiva nei confronti di qualunque meccanismo regolatorio, hanno sviluppato invece strategie adattative per poter modulare il proprio modello di business per stare in linea con gli interventi normativi che territorialmente si vanno mano a mano a determinare, dopo la fase iniziale di incertezza sulle modalità di approccio alle novità tecnologiche.

“Il potere infrastrutturale determina i risultati normativi. Tale potere varia a seconda dei livelli di regolamentazione preesistenti nel settore del lavoro a noleggio e la strategia di “contenzioso rispetto” che queste aziende adottano. Livelli preesistenti di regolamentazione limitano la fornitura di servizi da parte di queste aziende, e queste imprese si adattano alle normative esistenti per esserlo in grado di offrire i propri servizi, pur continuando a spingere per la deregolamentazione. Dato che queste aziende occupano una posizione di intermediari, creano un ecosistema intorno a loro” (Valdez, 2023).

## **L'ambiente regolatorio italiano e lo sviluppo di Uber**

L'approdo di Uber sul mercato ha messo in difficoltà l'ordinamento italiano. UberBlack è il primo che sbarca a Milano nel marzo 2013. Giuridicamente tale servizio può essere ricondotto alla categoria degli operatori NCC, in quanto i guidatori sono titolari di autorizzazione per la prestazione di detto servizio. Però, a differenza dei conducenti NCC, UberBlack non rispetta la previsione dell'art. 3 della Legge Quadro del 1992 che ne obbliga il rientro in rimessa al termine del servizio. Per questo UberBlack è considerato abusivo da parte del Comune di Milano.

Nel 2015, sempre Milano dovrà far fronte al servizio UberPop. Gli autisti UberPop sono privi di qualsiasi tipo di licenza. Per questo il Tribunale di Milano, nel maggio 2015, e successivamente il Tribunale di Torino nel 2017, accusano UberPop di concorrenza sleale.

Il Tribunale di Roma nel 2017 riprende il caso UberBlack e ne revoca la propria ordinanza di blocco in quanto in dubbio sulla razionalità dell'obbligo dell'art.3 della Legge 21/92 del rientro in rimessa degli NCC al termine del servizio. A oggi, quindi, UberBlack è operante in Italia, ma rimangono vietati i servizi UberPop ed UberX.

In Italia, i conflitti tra taxi, NCC e Uber riguardano concorrenza, regolamentazione e tariffe. I tassisti temono la concorrenza sleale di Uber e la liberalizzazione del mercato, mentre gli NCC si trovano in una posizione intermedia, offrendo servizi flessibili ma potenzialmente influenzati dall'espansione di Uber.

Uber, al centro di controversie legali, cerca di adattarsi alle normative italiane collaborando con autisti NCC, ma continua a ricevere critiche e opposizioni. Ogni servizio difende i propri interessi nel mercato dei trasporti, generando conflitti tra di loro.

Il governo sta proponendo delle modifiche normative che potrebbero avere un impatto sugli operatori dei servizi di noleggio con conducente (Ncc), inclusi quelli associati a Uber, considerando che in Italia la piattaforma lavora esclusivamente con autisti dotati di un'autorizzazione al noleggio con conducente. Gli operatori Ncc stanno richiedendo un incontro urgente per discutere della riforma del settore proposta dal ministro delle Infrastrutture e dei trasporti, Matteo Salvini, attualmente in fase di elaborazione presso il suo dicastero.

Le trattative sono state interrotte a seguito del rifiuto di alcuni gruppi degli operatori Ncc di continuare i lavori su decreti ministeriali e un decreto della presidenza del Consiglio dei ministri, che loro ritengono dannosi e contrari alle norme sulla concorrenza.

Il ministero ha dichiarato di essere impegnato nella definizione di provvedimenti per risolvere la situazione delle autorizzazioni Ncc in sospenso da anni, senza tuttavia proteggere gli operatori che operano in modo abusivo,

posizione ribadita dal ministro durante il question time alla Camera il 13 marzo 2024. Nonostante ciò, la categoria rimane in stato di allerta.

Mauro Ferri, il presidente Anitrav, sindacato degli Ncc, ha inviato una lettera indirizzata alle commissarie europee Adina-Ioana Valean (con delega Trasporti) e Margrethe Vestager (Concorrenza). “L'obiettivo di questa lettera è quello di chiedere il vostro sostegno per sollecitare il governo italiano a fornire al settore un quadro normativo in conformità con le raccomandazioni precedentemente fornite dalla Commissione Ue”, si legge nel messaggio di Anitrav.

Da ultimo, il presidente della regione Calabria Roberto Occhiuto ha annunciato che giugno del 2024 saranno operativi in tutta la regione i servizi di Uber. La dichiarazione è avvenuta nel corso di un incontro nella sede dell'amministrazione calabrese a Roma con Tony West, vicepresidente globale di Uber.

“Ci ha confermato che - fa sapere Occhiuto - a giugno ci sarà Uber in Calabria e ci ha fatto i complimenti perché la Calabria è anche per Uber un pilot, un modello; abbiamo fatto due leggi per dare la possibilità a Uber di stare in Calabria, non soltanto a Uber, ma a tutti coloro che fanno il lavoro che in Calabria potevano fare soltanto i tassisti. Il governo ce le ha impugnate, noi ci siamo costituiti davanti alla corte costituzionale abbiamo vinto e quindi abbiamo aperto il mercato”. Lo stesso Tony West durante l'incontro ha sottolineato: “Quello che state facendo in Calabria è un esempio per il resto d'Italia”.

## **Verso un assetto regolatorio del settore**

In Italia, i servizi di taxi, NCC (Noleggio Con Conducente) e Uber presentano diverse caratteristiche e regolamentazioni. I taxi in Italia sono un mezzo di trasporto pubblico non di linea, regolato dalla legge 21 del 1992. Essi sono disponibili su strada e possono essere prenotati tramite servizi telefonici o telematici. Le tariffe sono determinate amministrativamente dagli organi competenti e i veicoli devono essere muniti di tassametro omologato. Le autovetture adibite al servizio di taxi devono rispettare specifiche caratteristiche (come la capacità omologata del porta bagagli di almeno 300 litri).

Il servizio NCC è un servizio pubblico non di linea, anche questo regolamentato dalla Legge 21 del 1992. A differenza dei taxi, il servizio NCC deve essere svolto esclusivamente a seguito di prenotazione. Per operare come conducente NCC, è necessario possedere un'autorizzazione rilasciata da un Comune italiano.

I veicoli NCC possono circolare su tutto il territorio nazionale e internazionale. Per ottenere la licenza NCC, è necessario presentare una domanda al Comune di residenza o all'ente locale competente, dimostrare idoneità morale e professionale e aver concluso gli obblighi scolastici.

Uber è una piattaforma che permette di prenotare un'auto con conducente tramite un'applicazione. In Italia, Uber opera in una versione specifica e più costosa rispetto ad altri Paesi a causa di controversie legali. Gli autisti Uber in Italia devono possedere la Licenza Taxi (se tassisti), la Patente di Guida, il Certificato di Abilitazione Professionale (CAP) e essere iscritti al Ruolo. Il pagamento avviene sempre in modo digitale attraverso l'applicazione, e il costo del viaggio è stabilito a priori.

Dal punto di vista trasportistico, sono servizi che consentono alle persone di fare spostamenti senza dover utilizzare un'auto propria, e si pongono in modo concorrente, e soprattutto complementare, rispetto ai servizi di trasporto pubblico. Costituiscono quindi una componente fondamentale di un sistema di trasporto, e la necessità, lato utente, è che siano sempre disponibili.

Ad oggi, i taxi sono più adatti per spostamenti non pianificati e brevi tratte circoscritte al territorio comunale, mentre il servizio NCC offre maggiore flessibilità e personalizzazione del servizio, adatto per occasioni speciali, trasferimenti da/per aeroporti, stazioni ferroviarie e porti. Uber, invece, rappresenta (ove presente) un'alternativa ad entrambi i servizi basata sull'utilizzo di un'applicazione per prenotare un'auto con conducente, con un sistema di pagamento digitale e costi stabiliti a priori.

In Italia, i conflitti tra i servizi di taxi, NCC (Noleggio Con Conducente) e Uber riguardano principalmente la concorrenza, la regolamentazione e le tariffe. Ogni servizio ha le proprie preoccupazioni e interessi, che possono entrare in conflitto con gli altri.

I tassisti italiani hanno espresso preoccupazioni riguardo alla concorrenza sleale da parte di Uber e delle piattaforme simili. Essi sostengono che Uber viola le leggi e i regolamenti sui taxi, operando senza le necessarie licenze e autorizzazioni. Inoltre, i tassisti si sono opposti alla liberalizzazione del mercato che consentirebbe a NCC e Uber di operare senza limitazioni, temendo una svalutazione delle loro licenze (che sono regolate, va detto, da una normativa ormai vetusta). Hanno organizzato proteste e scioperi in diverse città italiane per esprimere le loro preoccupazioni e richiedere un intervento normativo.

Gli operatori NCC si trovano in una posizione intermedia tra i taxi e Uber. Essi offrono tipicamente un servizio più flessibile e personalizzato rispetto a quello dei taxi, e spesso operano su servizi ripetitivi (es. navette aziendali) o su prenotazione. Lamentano la presenza di vincoli normativi che li obbligano a rientrare in autorimessa al termine di ogni servizio, cosa che impedisce loro di "prendere chiamate al volo", come invece possono fare tassisti e conducenti di Uber.

Uber è stata al centro di controversie legali in Italia, con sentenze che ne hanno limitato l'operatività nel Paese. La piattaforma è stata accusata di concorrenza sleale nei confronti dei tassisti e di violazione delle leggi e regolamenti locali. Uber ha cercato di adattarsi alle normative italiane, collaborando esclusivamente con autisti professionali (come quelli degli operatori NCC), ma

continua a ricevere critiche e opposizioni da parte dei tassisti, che la vedono come una concorrente.

In conclusione, i conflitti tra taxi, NCC e Uber in Italia riguardano principalmente questioni di concorrenza, regolamentazione e tariffe. Ogni servizio ha interessi diversi e si scontra con gli altri per difendere la propria posizione nel mercato dei trasporti.

In un quadro che ancora non riesce ad aggiornare una normativa nazionale ormai superata dall'assetto del mercato, è utile considerare anche le Linee guida in materia di adeguamento del servizio taxi per Regioni ed Enti Locali, emanate nel 2022 dall'Autorità di regolazione dei trasporti.

Le Linee guida si concentrano specificamente sul servizio di trasporto pubblico non di linea attraverso taxi e tengono conto della relazione tra il servizio taxi e altri servizi di trasporto pubblico locale. La metodologia si basa su un'analisi economica del mercato dei trasporti non di linea, considerando le differenze tra servizi soggetti a obblighi di servizio pubblico e quelli che non lo sono. Dal punto di vista soggettivo, le Linee guida sono indirizzate ai Comuni e alle Regioni in quanto soggetti competenti in materia e influenzano gli operatori dei servizi taxi e i titolari di piattaforme di intermediazione. Per quanto riguarda l'ambito temporale, le Linee guida forniscono indicazioni che sono applicabili dal momento della loro adozione da parte dell'Autorità.

È importante notare che le Linee guida non impongono una modifica immediata, ma piuttosto forniscono gli strumenti per monitorare l'adeguatezza dell'offerta nel tempo e identificare le soluzioni appropriate da implementare. Resta il fatto che è necessario intervenire per aumentare in tutte le città il numero delle licenze, visti i notevoli disagi a cui i cittadini sono sottoposti nel momento in cui capita loro di non poter usufruire di un servizio sul quale contano (sono numerosi i casi di persone in coda per ore, o lasciate letteralmente a piedi, specie in luoghi scomodi ed in orario serale o notturno). E che è, peraltro, un servizio pubblico.

Quali dovrebbero essere i principi informativi per costruire un nuovo quadro regolatorio adatto al tempo presente? Le istituzioni dovrebbero avere a cuore sia il garantire ai cittadini la disponibilità continuativa dei servizi di taxi, NCC e Uber senza limitazioni temporali o geografiche, assicurando l'accesso al mercato a chi è qualificato per farlo.

E dovrebbero quindi far evolvere leggi e normative in modo da perseguire principi di interesse pubblico. Il crinale delicato da tenere assieme riguarda la tutela della concorrenza e la tutela del lavoro, assieme. È questa una delle sfide ardue che l'economia delle piattaforme pone alle società contemporanee:

- Regolamentazione chiara e omogenea: stabilire norme chiare e coerenti per tutti i servizi di trasporto su strada, tenendo conto delle specificità di ciascun servizio e garantendo condizioni di concorrenza leale.

- Liberalizzazione controllata: favorire l'apertura del mercato dei trasporti, permettendo a nuovi operatori di entrare nel settore, purché rispettino i requisiti di qualificazione e le normative vigenti.
- Tariffe e tassazioni adeguate: stabilire tariffe e tassazioni che garantiscano la sostenibilità economica dei servizi, la remunerazione adeguata degli operatori e l'accessibilità per i cittadini. Le tariffe dovrebbero essere determinate in base ai costi diretti efficienti, ovvero i costi direttamente legati alla prestazione del servizio.
- Qualità e sicurezza dei servizi: promuovere la qualità e la sicurezza dei servizi di trasporto attraverso la definizione di standard minimi e il monitoraggio delle performance degli operatori.
- Partecipazione dei cittadini: coinvolgere i cittadini nella valutazione e nel miglioramento dei servizi di trasporto, attraverso sistemi di monitoraggio e meccanismi di reclamo e suggerimento.
- Cooperazione tra i diversi servizi: incoraggiare la cooperazione tra taxi, NCC e Uber, ad esempio attraverso l'integrazione delle piattaforme di prenotazione e la condivisione delle risorse.
- Sostegno alle infrastrutture e ai servizi di trasporto: garantire un adeguato finanziamento delle infrastrutture e dei servizi di trasporto, attraverso investimenti pubblici e incentivi fiscali.

In sintesi, le istituzioni dovrebbero adottare un approccio equilibrato che garantisca la disponibilità dei servizi di trasporto su strada, l'accesso al mercato per gli operatori qualificati e la regolamentazione adeguata delle tariffe e delle tassazioni. Questo permetterebbe di assicurare un servizio efficiente, sicuro e sostenibile per i cittadini, e di promuovere la concorrenza leale tra i diversi operatori del settore.

Con un po' di criterio, buonsenso e (soprattutto) competenza in materia, la questione sarebbe gestibile e potrebbe portare ad ottimi risultati. Ma, per arrivarci, è opportuno ascoltare alla pari tutte le parti interessate e definire la soluzione basandosi su misure ragionate in base alla competenza tecnica nel settore della mobilità urbana, e non invece sulla base degli esiti attesi in termini di peso elettorale guadagnato o perso.

Va ricordato anche che le piattaforme non si presentano con modelli omogenei di offerta, e questo va considerato anche nella prospettiva. Non si può quindi limitare a fotografare i soggetti che attualmente operano, ma va articolato un sistema regolatorio flessibile, che stabilisca principi generali di volta in volta adattabili alle trasformazioni che saranno proposte dall'avanzamento della tecnologia.

“Uber e Zipcar sono due esempi rappresentativi delle categorie appena citate, piattaforme progettate per i consumatori che desiderano noleggiare alcune risorse per un dato periodo. Mentre sono simili in questo senso, i loro modelli di business sono differenti. Zipcar possiede le risorse che noleggia, i veicoli; Uber

no. La prima è una product platform, un tipo di piattaforma di "beni come servizio", mentre il secondo è una lean platform che tenta di esternalizzare quasi tutti i costi possibili. Le product platform rappresentano uno dei mezzi con cui le imprese tendono a recuperare margini di redditività, rispetto allo sviluppo iniziale caratterizzato dall'offerta gratuita di servizi su internet" (Inapp, 2023).

La sfida principale rimane la gestione equa e trasparente dei sistemi tariffari integrati e la promozione di politiche che facilitino l'uso di mezzi di trasporto diversificati. In questo contesto, l'adozione di tecnologie avanzate come i Sistemi di Bigliettazione Elettronica può giocare un ruolo cruciale nell'ottimizzare l'esperienza degli utenti e nel rendere il sistema più efficiente e sostenibile.

In ultima analisi, la visione per un sistema di trasporto pubblico efficace richiede un impegno congiunto tra operatori del settore, istituzioni, e cittadini. Solo attraverso un dialogo costruttivo e basato sulla competenza tecnica sarà possibile realizzare un sistema di trasporto pubblico che non solo risponde alle esigenze attuali, ma che è anche pronto ad affrontare le sfide future della mobilità urbana. La chiave per il successo risiede nell'ascolto equilibrato di tutte le parti interessate e nell'adozione di misure ragionate, che riflettano un compromesso efficace tra efficienza operativa, sostenibilità economica e accessibilità per tutti gli utenti.

## Riferimenti bibliografici

Edoardo Caruso, “Regolazione del trasporto pubblico non di linea e innovazione tecnologica. Il caso Uber”, in «Il diritto dell’economia», vol. 31, n. 95 (1 2018)

Marco De Mitri, “Autobus, treni, taxi, NCC, Uber. Come ottimizzare il sistema dei trasporti urbani”, in marcodemitri.it, 13 gennaio 2024.

Michael Distelmans, Ilse Scheerlinck, “Il lavoro istituzionale degli operatori storici nel ride-hailing: un’analisi del settore dei taxi di Bruxelles contro Uber”, in Cities, Volume 146, marzo 2024

Jill Harsin, Icona Orcide, “Taxi contro Uber a Parigi: tecnologia, capitale e sharing economy”, 2024

Inapp, “L’economia delle piattaforme digitali in Italia. Analisi delle evidenze derivanti dall’indagine sull’economia delle piattaforme”, 2023

Giacomo Menegus, “La regolazione della sharing economy. Oltre la self regulation”, in s cura di Giovanni Di Cosimo, “Processi democratici e tecnologie digitali”, Giappichelli, 2023

Fabian Namberger, “The State of Uberisation: Neoliberalism, Smart Urbanism, and the Regulated Deregulation of Toronto’s Taxi-cum-Ridehail Market”, Antipode, 2023

Elio Quiroga Rodriguez, “Challenges of the Collaborative Economy in Regulation and Assumption of Responsibility. From Airbnb to Uber”, working paper, 2023.

Alessandro Sterpa (a cura di), “L’ordine giuridico dell’algoritmo”, ESI, 2024

Jimena Valdez, “The politics of Uber: Infrastructural power in the United States and Europe”, in Regulation & Governance, n. 17 (2023)

.