

lavoce.info

IL LAVORO AI TEMPI DEL WEB E DEI ROBOT

Guida ai temi del Festival dell'Economia di Trento
giugno 2018

I dossier de lavoce.info

“Ogniqualvolta si assiste ad un’accelerazione del progresso tecnologico, le tesi secondo cui le macchine sostituiranno interamente l’uomo prendono piede. La fine del lavoro è stata decretata centinaia di volte, con un pessimismo tecnologico che trascende gli anni di crisi. Eppure nelle economie di tutto il mondo si continuano a generare milioni di posti di lavoro e il tasso di occupazione (il rapporto fra occupati e popolazione in età lavorativa) è cresciuto nel corso del XX secolo pressoché ovunque. Anche se la disoccupazione può aumentare bruscamente durante le recessioni, ed è oggi insopportabilmente alta in alcuni paesi, tra cui il nostro, non c’è traccia di una crescita di lungo periodo della disoccupazione”. Così scrive, nella **presentazione** del Festival dell’Economia 2018, Tito Boeri, direttore della manifestazione trentina fin dalla sua prima edizione 13 anni fa. Il tema, questa volta, è “Lavoro e Tecnologia”. Si ragiona su cosa succede nel modo di produrre e di distribuire beni e servizi, come cambia la nostra vita in rapporto al lavoro e quali problemi solleva lo sviluppo tecnologico impetuoso di questi anni dominato dal web e dai robot. Capire in profondità i cambiamenti provocati da innovazione tecnologica e internet, le opportunità e i rischi derivanti dalla disponibilità dei big data, e studiare le caratteristiche dei nuovi lavori nella gig economy è fondamentale per affrontarli e gestirli con saggezza. Di questi temi scriviamo e abbiamo scritto spesso sulle pagine de lavoce.info. Ecco dunque in questo Dossier i più recenti interventi per offrire ai lettori del sito e frequentatori del Festival di Trento una guida introduttiva agli argomenti che vi verranno approfonditi.

Lavoro

Che fare se l'automazione porta alla scomparsa il lavoro – F. Daveri.....	4
Lavoro, il domani che verrà – M. De Paola	6
Operazione stipendio sicuro – F. Daveri	8
I diritti del lavoro nella gig economy – P. Ichino.....	10
Braccialetto di Amazon: i falsi problemi e quelli veri – P. Ichino	12
Il diritto del lavoro nell'epoca di internet – P. Ichino	14
Se lo smart working piace a lavoratori e imprese – M. Angelici e P. Profeta	16
Scarso capitale sociale: il primo peccato dell'economia italiana – R. Targetti.....	19
A che prezzo rottamare gli ultra-cinquantenni? V. Galasso.....	21

Innovazione tecnologica

Bitcoin? È già una bolla – T. Monacelli	24
Sui bitcoin lo spettro del monopolio – R. Puglisi.....	26
Si fa presto a dire auto elettrica – A. Sileo	28
Sui binari un investimento di sola andata – M. Ponti	31
Sulla produttività pesa la dimensione d'impresa – G. Berlingieri e altri.....	33
Le carte nella manica del processo telematico – N. Persico e altri.....	36

Gig e sharing economy

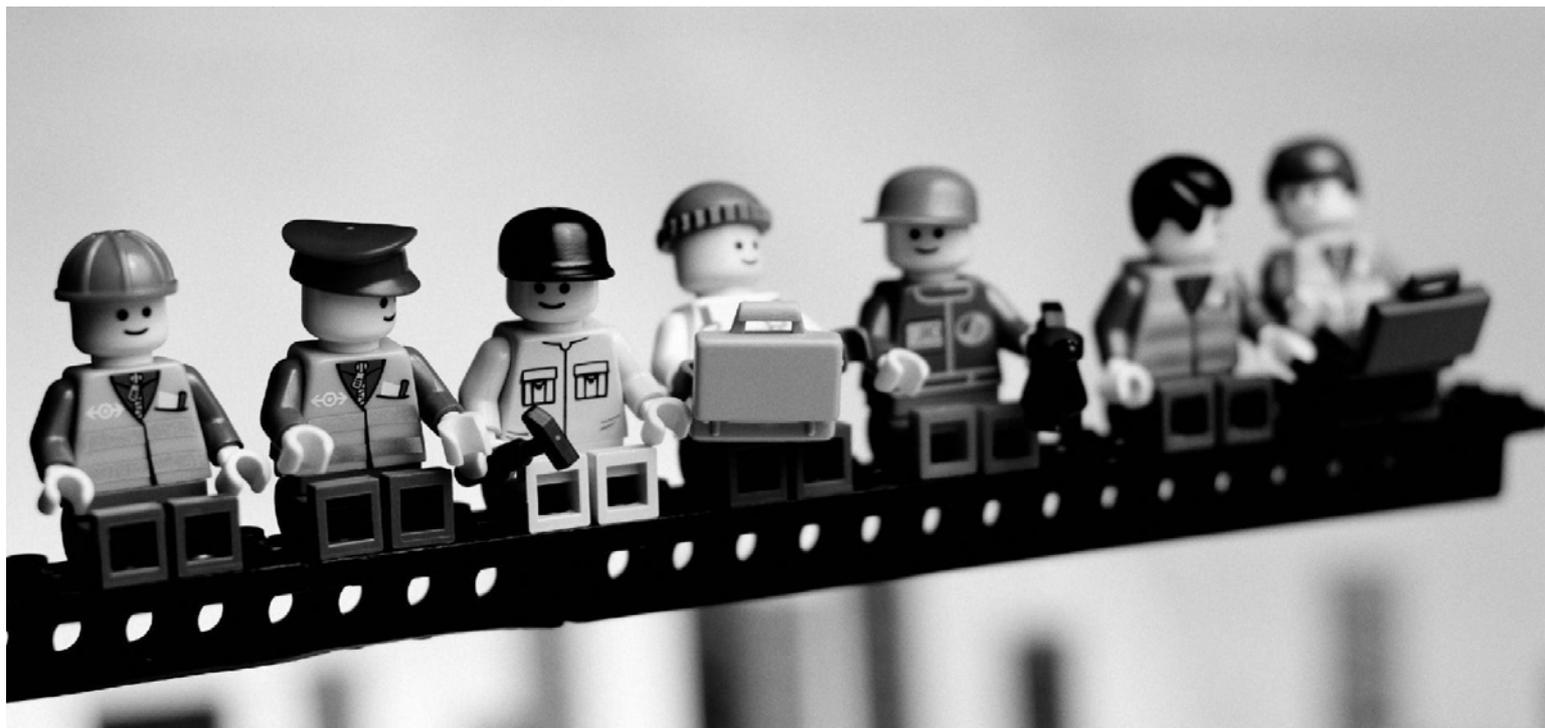
Gig economy: efficienza e sregolatezza – A. Toppeta	39
Hotel California: la sfida già vinta di Airbnb – F. Becchis.....	41
Perché Blablacar sparglia le carte – F. Becchis.....	43
Ma Uber è una vera innovazione? – I. Maselli e M. Giuli.....	46

Big data

La concorrenza ai tempi dei big data – M. Polo.....	49
Chi ha paura dei big data? – Riccardo Puglisi.....	51
Economia dei dati, l'alba di una nuova era – A. Preta	53
Facebook è roba che scotta. Parola della Commissione Ue – A. Ciffolilli	55
Il capitalismo dei mezzi di connessione – F. Becchis.....	58
Sì o no alla neutralità della rete? – R. Puglisi.....	60

Web tax

Arriva la web tax europea – T. Di Tanno.....	63
Web tax all’italiana, purché non sia un boomerang – D. Stevanato.....	65
Così la web tax diventa inutile – T. Di Tanno.....	67



Lavoro

Che fare se l'automazione porta alla scomparsa il lavoro

22.09.17

Francesco Daveri

La quarta rivoluzione industriale rischia di creare una netta divisione nel mercato del lavoro: i privilegiati e i precari. Fioccano perciò le proposte per attenuarne gli effetti. Ma conviene concentrarsi su misure attive di prevenzione o compensazione.

Arriva la quarta rivoluzione industriale

Sta arrivando – a tutta velocità e con effetti sistemici – la quarta rivoluzione industriale. Si tratta di applicazioni dell'intelligenza artificiale e della robotica che mettono in dubbio le tradizionali linee di confine fisiche, digitali e biologiche tra uomo e macchina. Grazie alle nuove tecnologie, la vita quotidiana di tutti viene resa più semplice. Si può chiamare un taxi, prenotare un volo, comprare un prodotto, fare un pagamento, ascoltare la musica in remoto, ottenendo un servizio personalizzato. Un grande vantaggio rispetto a prima. Ma i benefici di tutto ciò rischiano di essere concentrati nelle mani di pochi: innovatori, azionisti, investitori. E anche il mercato del lavoro potrebbe essere diviso in due segmenti, forse non comunicanti. Da un lato, i precari: lavori e lavoratori con basse qualifiche e bassi stipendi. Dall'altro lato, i privilegiati: lavori e lavoratori con qualifiche elevate e stipendi corrispondentemente elevati. Secondo il premio Nobel Michael Spence e l'ex capo economista di Barack Obama **Laura Tyson**, il rischio concreto è che la quarta rivoluzione industriale accoppiata con la globalizzazione metta il turbo a disuguaglianze già molto elevate. La concorrenza sui mercati digitali **premia il più bravo nel fornire un servizio molto più che in passato** e ciò si traduce in un **netto aumento della concentrazione industriale settore per settore**. Ma l'aumento delle disuguaglianze si alimenta in modo cruciale della globalizzazione. Le aziende vincenti sono quelle che hanno perfezionato i modi di delocalizzare, monitorare e coordinare la produzione in varie parti del mondo così da ridurre i costi del lavoro, gestionali e di approvvigionamento delle materie prime. Rischia di spezzarsi il processo di distruzione creativa tipico delle rivoluzioni tecnologiche precedenti: la creazione dei nuovi posti di lavoro che rimpiazzino quelli cancellati stavolta tarda o rischia di avvenire in altri paesi, demograficamente o istituzionalmente meglio posizionati.

Automazione e lavoro: lo studio di McKinsey

In un **recente studio**, il McKinsey Global Institute ha analizzato gli effetti dell'automazione sul lavoro per 46 paesi e per lavori che coprono l'80 per cento della forza lavoro globale. La ricerca si è servita di una rigorosa metodologia di stima del potenziale di automazione dei lavori sulla base delle tecnologie già oggi conosciute (dunque senza fare congetture difficili da giustificare sui futuri trend tecnologici). I risultati ottenuti derivano da una accurata

classificazione dei lavori in attività elementari (in tutto duemila) e competenze, di cui sotto viene riportato un esempio relativo a un lavoro particolare, quello del venditore al dettaglio. Un primo risultato dello studio McKinsey è che la frazione dei lavori interamente automatizzabili sarebbe solo una piccola parte del totale: meno del 5 per cento. Lo studio però contiene anche un secondo risultato, molto meno rassicurante: secondo i calcoli della società di consulenza, il 60 per cento delle occupazioni è costituito da attività che sarebbero almeno parzialmente automatizzabili (per il 30 per cento o più). Nello specifico, sarà più facile affidare a una macchina attività ripetitive e operative che avvengono in contesti caratterizzati da limitata incertezza. Esempi? I servizi di accoglienza, la raccolta di prodotti agricoli, le attività manifatturiere in generale, ma anche le attività di back-office nel commercio al dettaglio e all'ingrosso. Sarà invece più complicato automatizzare attività che richiedono interazione umana e sociale come i servizi di assistenza sanitaria, di istruzione, il management e altre professioni che comportano una sofisticata elaborazione delle informazioni. Tra queste, la politica.

Cosa fare per ridurre l'impatto negativo dell'automazione

Non è dunque strano che si discuta su cosa fare per attenuare il probabile impatto negativo dell'automazione sul lavoro. Bill Gates ha proposto di tassare i robot. Una proposta suicida per un paese cronicamente arretrato nell'innovazione tecnologica come l'Italia. Il reddito di cittadinanza - una misura con elevati costi per il bilancio pubblico - sarebbe un'assicurazione sociale anche contro gli effetti incerti dell'automazione. Forse più praticabili sono misure attive di prevenzione o compensazione, come programmi di formazione permanente, prestiti a lungo termine a fini di riqualificazione professionale e programmi di assicurazione sui salari. Misure come queste sono già in atto da molti anni negli Stati Uniti dove l'Ataa (Alternative Trade Adjustment Assistance for Older Workers) prevede un'integrazione di stipendio per lavoratori con più di 50 anni e, redditi inferiori ai 50mila dollari che perdono il lavoro e lo recuperano entro sei mesi. L'integrazione sarebbe pari a metà della differenza tra il vecchio e il nuovo stipendio, con un tetto di 10mila dollari. Invece di tassare l'innovazione o trasformarci in un mondo di persone che vivono di sussidi, meglio aiutare i lavoratori a rimanere tali insieme con i robot.

Figura 1 - L'esempio delle attività elementari e delle competenze di un venditore al dettaglio



Lavoro, il domani che verrà

20.10.17

Maria De Paola

La sostituibilità tra uomo e macchine ha raggiunto livelli prima impensabili. È difficile dire quali saranno gli effetti complessivi. Ma per affrontare questi grandi cambiamenti è necessario creare un sistema diffuso di istruzione di qualità.

Apocalittici e integrati di fronte alle nuove macchine

I grandi cambiamenti tecnologici sono stati sempre accompagnati dal timore che risparmiando lavoro avrebbero generato disoccupazione. Il termine “disoccupazione tecnologica” indica per l'appunto la perdita di posti di lavoro dovuta agli avanzamenti della conoscenza umana. Non c'è quindi di che sorprendersi se anche oggi temiamo che l'automazione e la digitalizzazione possano portare a un futuro senza lavoro. In passato questi timori si sono rilevati infondati, ci sono stati vinti e vincitori, ma nel complesso la creazione di nuovi posti di lavoro ha più che compensato quelli distrutti dall'introduzione delle nuove tecnologie. Su quanto questo dovrebbe rassicurarci le opinioni sono contrastanti. Con **la nuova rivoluzione delle macchine**, come denominata da Erik Brynjolfsson e Andrew McAfee, la sostituibilità ha raggiunto una qualità nuova, mai sperimentata in passato: le macchine sono in grado di rimpiazzare l'uomo in compiti che eravamo abituati a pensare da egli inscindibili. I progressi nel campo del machine learning stanno rendendo possibile lo svolgimento automatico di mansioni non di routine che coinvolgono capacità di apprendimento, ragionamento e decisione. Secondo Carl B. **Frey e Michael Osborne** circa il 47 per cento di tutte le persone occupate negli Stati Uniti è impiegata in lavori che potrebbero essere eseguiti da computer e algoritmi nei prossimi 10-20 anni. Altri studi mostrano che il 45-60 per cento dei posti di lavoro in Europa sono a rischio di automazione. Si tratta però di analisi parziali, che non considerano gli effetti complessivi derivanti dal progresso tecnico. Non manca chi sostiene che i numeri sovrastimino la quota di occupazioni automatizzabili poiché non tengono conto del fatto che ogni occupazione include lo svolgimento di numerose mansioni, alcune delle quali ancora non facilmente sostituibili dalle macchine (creatività, l'intelligenza sociale e emotiva). Tenendo conto di questo aspetto risulta che i posti di lavoro a rischio di automazione sono molti di meno (intorno al 10 per cento). A conclusioni simili giunge anche lo studio di McKinsey commentato di recente su questo [sito](#). Se un'occupazione è solo parzialmente automatizzabile ci si può addirittura attendere un **incremento occupazionale** spinto dall'accresciuta domanda che deriva dalla riduzione di prezzo dovuta dall'innovazione tecnologica. Anche i settori non direttamente colpiti dal cambiamento tecnologico potrebbero espandersi grazie ai guadagni di produttività e al lavoro liberato dalle attività svolte dalle macchine.

Giungere a stime che tengano conto di tutti questi effetti non è facile, ma un recente lavoro di Daron **Acemoglu e Pascual Restrepo**, che cerca di tener conto di alcuni effetti compensativi, mostra per gli Stati Uniti un forte impatto negativo dei robot sull'occupazione e sui salari (tra

il 1990 e il 2007, l'aggiunta di ogni robot nel settore manifatturiero ha comportato la perdita media di 6,2 posti di lavoro). L'effetto positivo su altre attività e settori non direttamente interessati dall'innovazione è stato invece estremamente debole.

Come affrontare il cambiamento

Se l'automazione dei lavori di routine e a bassa qualifica ha determinato, come dimostrato da numerosi studi, un incremento della diseguaglianza e la polarizzazione dei redditi, con conseguente impoverimento della classe media, cosa dobbiamo aspettarci nei prossimi anni? Quanti, chi e a che prezzo riusciranno a mantenere viva la propria creatività, aggiornate le proprie competenze, alta la propria motivazione in modo da vincere la corsa contro le macchine (“**Race Against the Machines**”).

Essere studenti a vita è più facile a dirsi che a farsi. È indicativo il fatto, riportato nel recente libro di Thomas L. **Friedman**, che a seguito dell'introduzione di un programma di formazione permanente, circa il 10 per cento della forza lavoro della AT&T lascia la società ogni anno. È tanto più difficile se si tratta di lavoratori non sufficientemente istruiti. Il nostro paese sotto questo profilo soffre di un ritardo significativo ed è anche per affrontare i grandi cambiamenti che ci attendono che bisogna garantire una buona istruzione al maggior numero di individui possibile. Non basta puntare sull'eccellenza, è necessario creare un sistema diffuso di istruzione di qualità. Ai campioni andrà il grosso dei benefici, ma cercare di garantire condizioni dignitose a chi non sarà ai primi posti della classifica è la sfida da affrontare. Per rispondere al cambiamento tecnologico servono nuove “**tecnologie sociali**” (sistemi formativi, governativi e normativi) che permettano di trarre il meglio dai cambiamenti in atto e di ammortizzarne gli effetti negativi.

Non si può pensare di fermare il cambiamento, è necessario invece accompagnare gli individui, aiutarli nel processo di adattamento e di comprensione degli avvenimenti. Solo in questo modo si potranno evitare strade illusoriamente semplici. Un compito impegnativo perché non ci sono risposte semplici, ma al quale sarebbe da irresponsabili sottrarsi.

Operazione stipendio sicuro

07.11.17

Francesco Daveri

Per limitare gli effetti negativi della quarta rivoluzione industriale bisogna avviare misure attive di compensazione del reddito per chi perde il lavoro. Negli Usa l'hanno già fatto. Ma anche in Italia, si intravedono i primi passi nella giusta direzione.

La quarta rivoluzione industriale sconvolge il mercato del lavoro

In due precedenti articoli su [questo sito](#), abbiamo discusso di come l'impiego della robotica e dell'intelligenza artificiale per svolgere funzioni umane e offrire servizi automatizzati ma personalizzati – la quarta rivoluzione industriale – rischi di dividere il mercato del lavoro tra i privilegiati dotati di un lavoro appagante e stipendi commisurati e i precari intrappolati in percorsi di carriera discontinui caratterizzati dallo svolgimento di mansioni dequalificate e bassi salari. Non a caso, fioccano le proposte per attenuare gli effetti negativi di una rivoluzione tecnologica tanto pervasiva. Ma invece di tassare l'innovazione o i robot (come proposto da Bill Gates) o di trasformarci in un mondo di persone che vivono di sussidi (come vorrebbero i sostenitori del reddito di cittadinanza), sarebbe meglio aiutare i lavoratori a rimanere tali. Da qui l'importanza di misure attive di prevenzione o compensazione del reddito come programmi di formazione permanente, prestiti a lungo termine a fini di riqualificazione professionale e programmi di assicurazione sui salari.

L'operazione "stipendio sicuro"

Le misure attive di prevenzione e compensazione dei redditi non sono idee campate per aria. La U.S. Bureau of the Census Displaced Workers Survey mostra che nel 2013-15 i lavoratori Usa spiazzati da globalizzazione e tecnologia sono stati 3,2 milioni, più del 2 per cento degli occupati americani. Dei due terzi di questi che avevano ritrovato un lavoro nel gennaio 2016 circa la metà (il 53 per cento) guadagnava più o meno lo stesso reddito di prima. Ma il rimanente 47 per cento si è trovato a guadagnare di meno.

Del resto, di quella che si potrebbe chiamare operazione "stipendio sicuro" aveva parlato anche Barack Obama nel suo discorso sullo stato dell'Unione nel gennaio 2016: "Supponiamo che un americano abituato a lavorare sodo rimanga senza lavoro. A quel punto non dovremmo garantirgli solo un'indennità di disoccupazione, ma anche riqualificarlo perché possa essere assunto da un'altra azienda. E se il nuovo impiego non gli dà lo stesso stipendio di prima, ci vorrebbe un sistema di assicurazione sui salari che gli consenta di sopravvivere decentemente". Specie se la disoccupazione è tecnologica e riguarda lavoratori esperti, serve predisporre strumenti di compensazione di reddito che durino nel tempo più a lungo dell'indennità di disoccupazione.

Sulla base dell'esperienza passata si possono indicare le caratteristiche generali di un tale intervento. L'integrazione di reddito finanziata con soldi pubblici dovrebbe compensare la

perdita di reddito solo parzialmente e in determinate circostanze. Negli Stati Uniti l'Ataa (Alternative Trade Adjustment Assistance) per gli "older workers" prevede soglie di età, di reddito e di status di disoccupazione. Riguarda cioè lavoratori a tempo indeterminato con più di 50 anni e con redditi inferiori ai 50mila dollari che hanno perso il lavoro a causa di crisi aziendali o settoriali (con certificazione dello stato di crisi da un'agenzia statale) e lo hanno recuperato entro sei mesi. L'integrazione è la metà della differenza tra il vecchio e il nuovo stipendio, con un tetto di 10mila dollari.

I dettagli della proposta e il bilancio 2018

Si può discutere dei dettagli, ma i principi sono quelli indicati. Se l'integrazione di reddito prevista vuole essere uno strumento di assicurazione (e di rassicurazione) sociale, la sua durata dovrebbe estendersi oltre quella delle indennità di disoccupazione. Negli Stati Uniti la durata dell'Ataa estesa ai lavoratori anziani è di due anni – il periodo durante il quale avviene il grosso della formazione nel nuovo posto di lavoro. Per esigenze di bilancio pubblico si potrebbe fissare una soglia di copertura più bassa, ad esempio al 25 per cento anziché al 50 per cento della differenza tra vecchio e nuovo reddito. Il rischio è che venga meno la copertura assicurativa e quindi anche la "sicurezza" dello stipendio. Ma a un minor impegno pubblico si potrebbe affiancare uno schema privato di protezione assicurativa, fiscalmente deducibile almeno in misura parziale, a cui partecipino sia l'azienda che il lavoratore. Il governo italiano sembra prendere sul serio queste idee. Nella legge di bilancio 2018 ci sono due articoli che destinano risorse a piani di integrazione salariale per accompagnare ristrutturazioni aziendali e la ricollocazione di lavoratori presso altre aziende. Nell'articolo 19 si stanziavano fino a 100 milioni di euro annui per prorogare l'intervento straordinario di integrazione salariale nel caso di processi di riorganizzazione aziendale particolarmente complessi per gli investimenti richiesti e per le scelte di reintegro occupazionale. Nell'articolo 20 (comma 4) il lavoratore che accetta l'offerta di un contratto di lavoro con un'altra impresa viene esentato dal pagamento dell'Irpef sul Tfr, oltre al diritto a ricevere un contributo mensile pari a metà del trattamento straordinario di integrazione salariale che gli sarebbe stato altrimenti corrisposto con l'articolo 19. Per il datore di lavoro è previsto il dimezzamento dei contributi previdenziali (fino a 4.030 euro su base annua). Sono primi passi nella direzione giusta.

I diritti del lavoro nella gig economy

13.04.18

Pietro Ichino

La giustizia, applicando la legge vigente, respinge la rivendicazione dei fattorini di Foodora di essere qualificati come lavoratori subordinati. Così la tutela essenziale di questi lavoratori rimane senza risposta. Eppure esperienze di altri paesi mostrano la possibilità di creare un sistema di protezione.

La sentenza del Tribunale di Torino, che respinge le rivendicazioni dei ciclofattorini di Foodora aspiranti a essere riconosciuti come lavoratori subordinati, non costituisce una novità sul piano giurisprudenziale. Una questione molto simile era stata **affrontata dai giudici del lavoro italiani negli anni '80**, in riferimento ai motofattorini collegati via radio con la centrale operativa, i cosiddetti *pony express*. Allora, dopo una prima sentenza di merito che li qualificava come subordinati, prevalse nettamente l'orientamento opposto sulla base della constatazione che il contratto lascia liberi questi lavoratori di decidere volta per volta se rispondere o no alla chiamata: questo – dissero i giudici del lavoro 30 anni fa e dice oggi il giudice torinese – è incompatibile con il carattere continuativo della prestazione e il suo assoggettamento all'obbligo di obbedienza verso il creditore, che costituiscono elementi essenziali del contratto di lavoro subordinato. L'esigenza di una protezione almeno essenziale di questi lavoratori è rimasta così senza risposta.

Tentativi di soluzione

Il legislatore si è proposto di estendere la protezione anche a casi come questi, al di fuori dell'area tradizionale del lavoro subordinato, in un primo tempo nel 2012, con la Legge Fornero (l. 28 giugno 2012 n. 98), che ha disposto l'ampliamento dell'area di applicazione del diritto del lavoro a tutti i rapporti caratterizzati essenzialmente da due elementi: a) la monocommittenza, cioè il fatto che il lavoratore traesse dal rapporto almeno tre quarti del proprio reddito; b) la retribuzione annua non superiore a una soglia medio-bassa (circa 18.000 euro). Questo criterio, che pure ha prodotto alcuni primi effetti positivi, tuttavia consentiva ancora l'abuso del magazzino a partita Iva, o della segretaria d'ufficio assunta come co.co.co., purché con una retribuzione annua superiore alla soglia. Per questo nel 2015, con l'articolo 2 del decreto legislativo n. 81, è prevalsa la scelta di sostituire il criterio della dipendenza economica con quello del coordinamento spazio-temporale del lavoro a discrezione del creditore: oggi dunque il diritto del lavoro subordinato si applica in tutti i casi in cui la prestazione deve svolgersi nel luogo e nei tempi stabiliti dal creditore. Il nuovo criterio si è rivelato notevolmente efficace, se è vero che nel triennio 2015-2017 si è registrata una riduzione drastica dei co.co.co.; torna, però, a essere difficile ricondurre sotto l'ala protettiva del diritto del lavoro un rapporto contrattuale come quello dei *platform workers*, che lascia a questi ultimi una piena libertà di decidere, ogni giorno e ora per ora, se e quando essere effettivamente a disposizione del creditore.

Che cosa accade negli altri paesi

Il problema, ovviamente, si è posto anche nel resto del mondo. Nel Regno Unito una sentenza della Royal Court of Justice del 2017 e una di un Employment Tribunal del 2016 hanno qualificato come *worker* a norma dell'*Employment Rights Act* 1996, ma non come *employee*, rispettivamente un idraulico operante con la catena *Pimlico* e alcuni autisti operanti con *Uber*: oltre Manica sembra dunque prendere piede la classificazione di questo tipo di organizzazione del lavoro in un *tertium genus*, distinto sia dal lavoro subordinato sia dal lavoro autonomo tradizionale. Un orientamento simile si registra in alcune sentenze pronunciate in California, dove pure se ne sono registrate di negative sulle rivendicazioni di *platform workers*. Nei Paesi dell'Europa continentale si osserva invece il nascere delle *umbrella companies*, che offrono ai *platform workers*, come ad altri che si collocano a pieno titolo nell'area del lavoro autonomo ma senza un regime assicurativo di categoria, il servizio di riscossione dei compensi e la possibilità di attivare una propria posizione previdenziale, attraverso la simulazione di un rapporto di lavoro alle proprie dipendenze. In Belgio una di queste, la Smart, ha negoziato un accordo con Deliveroo, che prevede per i fattorini ciclisti un compenso minimo garantito indipendente dal numero delle consegne compiute, un contributo per l'uso ed eventuale riparazione della bicicletta e dello smartphone, tutti versati da Deliveroo alla stessa Smart, che li utilizza per il pagamento di retribuzione e contributi per lo più nell'ambito di un contratto di lavoro intermittente. Questo oggi in Italia non sarebbe consentito, stanti gli spazi strettissimi entro i quali questa forma di contratto è utilizzabile; l'anno scorso è stato presentato in Senato un disegno di legge mirato a favorire, invece, lo sviluppo di iniziative come questa, anche con la previsione che, dove il lavoratore non possa o non intenda avvalersene, i suoi compensi siano versati mediante la piattaforma Inps istituita per il lavoro occasionale, quindi con garanzia di una retribuzione minima, dell'assicurazione pensionistica e di quella antinfortunistica.

Spazi per l'iniziativa del sindacato

Ma proprio l'esperienza dell'accordo Smart-Deliveroo in Belgio mostra quanto spazio ci sarebbe, su questo terreno, per una iniziativa sindacale di organizzazione e contrattazione, che potrebbe dar vita a un sistema di protezione rispettoso delle peculiarità di questa nuova forma di organizzazione. Certo, questo presuppone che essa non venga demonizzata.

Braccialetto di Amazon: i falsi problemi e quelli veri

06.02.18

Pietro Ichino

Il braccialetto brevettato da Amazon di per sé non comporta alcuna forma di controllo a distanza del lavoratore. Ciò che va verificato in concreto e rivendicato è la compatibilità con il benessere psico-fisico di chi lo usa. E la spartizione equa del guadagno di produttività.

A cosa serve il braccialetto?

Immaginiamo che la notizia dell'apparecchio brevettato da Amazon fosse stata data senza dire che va portato al polso come un bracciale. Per esempio così: "ideato per facilitare il lavoro del magazziniere, rende molto più agevole il reperimento del plico da prelevare dagli scaffali, pur lasciandogli le mani libere, e lo avverte con un segnale in caso di errore". La novità sarebbe stata catalogata senza clamore fra le tante diavolerie che il progresso tecnologico mette via via a disposizione di imprese e lavoratori per aumentare la produttività e ridurre la fatica. Qualcuno forse si sarebbe spinto a prevedere anche una sua possibile utilizzazione in azienda e fuori per le persone non vedenti; qualcun altro a evidenziare il vero rischio: che apra la strada alla sostituzione del magazziniere con un robot. Ma non sarebbero stati paventati rischi per la dignità e libertà della persona.

Il solo fatto che l'apparecchio sia in forma di bracciale, con il conseguente richiamo di quello usato per fini di polizia giudiziaria, è bastato perché la reazione quasi unanime sia stata invece di rifiuto netto e inappellabile del nuovo strumento. Si è, cioè, subito pensato che il brevetto ottenuto da Amazon riguardasse un modo di trasmettere alla centrale aziendale in tempo reale dati concernenti quantità e qualità del lavoro. Non è così: il brevetto ha per oggetto un apparecchio che non serve a questo. Poiché però "potrebbe anche essere usato a questo scopo", l'occasione viene utilizzata per denunciare l'"abbassamento della guardia del diritto del lavoro" contro le nuove forme di sfruttamento e in particolare le nuove forme di controllo dell'impresa sul lavoratore.

Dallo Statuto dei lavoratori al Jobs act

Questo abbassamento della guardia c'è davvero? L'articolo 4 dello Statuto dei lavoratori all'origine (1970) vietava l'installazione di apparecchiature finalizzate al controllo a distanza della prestazione di lavoro. Nei casi in cui l'installazione fosse necessaria per fini legittimi, diversi dal controllo a distanza della prestazione, la norma imponeva che venisse preventivamente contrattata con le rappresentanze sindacali, oppure autorizzata dall'Ispettorato. Nel contesto in cui venne emanata, la norma si riferiva essenzialmente ai microfoni e agli impianti televisivi a circuito chiuso; applicata oggi, avrebbe l'effetto di obbligare l'impresa a contrattare preventivamente l'uso di qualsiasi computer, cellulare, gps,

perché ciascuno di questi strumenti ha in sé la potenzialità di un uso per il controllo a distanza del lavoro. Senonché imporre il vincolo sarebbe palesemente assurdo: tant'è vero che nessun sindacato, finché la norma è rimasta in vigore nella sua formulazione originaria, ne ha mai preteso l'applicazione per pc, cellulari, o gps.

La modifica della norma del 1970 recata dal Jobs act (decreto legislativo n. 151/2015) consiste nell'aver limitato l'obbligo della contrattazione preventiva ai soli apparecchi installati con finalità di controllo a distanza, escludendolo per gli strumenti ordinari di lavoro, anche quando consentano un qualche controllo a distanza.

La nuova norma tuttavia introduce l'obbligo a carico dell'impresa di comunicare preventivamente al lavoratore il fatto che informazioni derivanti dall'uso di quegli strumenti vengano in qualsiasi modo utilizzate. Dunque, in tutti i casi – ormai divenuti frequentissimi, nell'era dell'“Internet delle cose” – in cui da un qualsiasi strumento di lavoro provenga un'informazione utilizzabile per un controllo a distanza, la norma vieta all'impresa di utilizzarla senza comunicarlo preventivamente al lavoratore interessato. E la violazione della disposizione è sanzionata penalmente.

Se ne può concludere che il “bracciale” brevettato da Amazon, non comportando di per sé alcuna forma di controllo a distanza, sarebbe stato consentito sia dal vecchio articolo 4, sia dal nuovo. Se invece nello stesso bracciale venisse inserito un dispositivo aggiuntivo, destinato a trasmettere a una centrale aziendale notizie su quantità o qualità del lavoro, questo sarebbe stato vietato sia nel vecchio, sia nel nuovo regime.

Altro discorso è quello circa la compatibilità del nuovo strumento con il benessere psico-fisico del lavoratore, che è materia del decreto legislativo n. 81 del 2008. L'articolo 15 del decreto vieta qualsiasi forma di organizzazione del lavoro che abbia carattere costringente e impone di ridurre al minimo i possibili “effetti sulla salute del lavoro monotono e di quello ripetitivo”.

Così stando le cose sul piano legislativo, una risposta un po' più meditata di lavoratori e sindacato alla notizia dell'invenzione brevettata da Amazon potrebbe consistere, per un verso, nel controllare che il nuovo strumento, se e quando verrà effettivamente introdotto in azienda, utilizzi le forme di segnalazione (sonora, visiva o tattile) più compatibili con il benessere psico-fisico di chi li usa, possibilmente consentendogliene la scelta; e che non contenga dispositivi capaci di trasmettere a una centrale dati relativi a quantità o qualità della performance individuale.

Per altro verso, la risposta potrebbe consistere nel rivendicare che i frutti del guadagno di produttività conseguito per mezzo di esso siano spartiti equamente fra l'impresa e i lavoratori. Per i quali ne deriverebbe così soltanto minore fatica e maggior reddito.

Il diritto del lavoro nell'epoca di internet

19.09.17

Pietro Ichino

La nuova frontiera del diritto del lavoro non è in un radicale ridisegno della disciplina inderogabile del rapporto di lavoro tradizionale. Ma è nella costruzione di un diritto soggettivo al sostegno efficace nella transizione da vecchio a nuovo lavoro.

Garantire la continuità del reddito

Il nostro sistema di protezione del lavoro si è strutturato nel secolo scorso in relazione a un tessuto produttivo e a un mercato del lavoro molto diversi rispetto a quelli con cui il sistema delle relazioni industriali dovrà confrontarsi nel prossimo futuro.

Nella **relazione presentata al convegno dell'Associazione dei giuslavoristi italiani**, che si è svolto a Torino nei giorni scorsi, mi sono proposto di mostrare come un tratto che accomuna una parte rilevante dei mutamenti in atto sia costituito dalla drastica riduzione dei costi di transazione conseguente agli sviluppi dell'informatica e della telematica.

Dove l'abbattimento dei costi dell'incontro tra domanda e offerta avviene attraverso le piattaforme digitali, la disintermediazione consente ai lavoratori di offrire i propri servizi direttamente, senza la necessità di un imprenditore che ne organizzi la commercializzazione. Viene meno, così, quella che Ronald Coase indicava nel secolo scorso come ragion d'essere essenziale del rapporto di lavoro nell'impresa, cioè l'esigenza dell'imprenditore di abbattere i costi di transazione sostituendo con un solo contratto una miriade di contratti, altrimenti necessari per conformare di volta in volta la prestazione lavorativa alle esigenze nuove. Questa forma di organizzazione del lavoro, da un lato, favorisce l'accesso degli outsider al mercato; e consente alle persone che lavorano un recupero del controllo sull'uso del proprio tempo. Dall'altro lato, però, determina una destrutturazione totale delle forme di protezione del lavoro tradizionali: più precisamente, si assiste a una sostituzione massiva di lavoro subordinato con lavoro giuridicamente qualificato come autonomo. Dove questo accade si rende necessario un nuovo ordinamento protettivo, che favorisca forme di recupero di una continuità del reddito con strumenti mutualistici che già oggi vengono attivati da organizzazioni costituite espressamente per questo scopo (le cosiddette umbrella companies, che fungono da fondo mutualistico per i platform workers). Dove questi strumenti non siano disponibili, o i lavoratori interessati non intendano avvalersene, si può pensare a una norma che imponga il pagamento dei compensi per mezzo della stessa piattaforma Inps istituita per il lavoro occasionale (decreto legge n. 50/2017, art. 54-bis), in modo da assicurare il rispetto di uno standard retributivo minimo e il versamento di un contributo per le assicurazioni previdenziali essenziali per infortuni sul lavoro, invalidità e vecchiaia.

Il diritto alla formazione

Dove l'attività lavorativa conserva, invece, il carattere della continuità, al servizio di un unico

committente, informatica e telematica producono l'effetto di un coordinamento più facile della prestazione lavorativa individuale con il resto dell'organizzazione aziendale, anche senza necessità di un suo assoggettamento a coordinamento spazio-temporale. Se ciononostante il rapporto conserva la forma del contratto di lavoro subordinato, l'assoggettamento a coordinamento informatico-telematico può avere l'effetto di una erosione dell'efficacia delle tecniche protettive tradizionali. Più specificamente:

- l'emancipazione della prestazione lavorativa dal vincolo dell'orario di lavoro rende necessario introdurre e regolare adeguatamente un "diritto alla disconnessione"; ma resta aperto il problema di una prestazione lavorativa di cui non è più possibile porre un limite quantitativo massimo;
- la più immediata e più penetrante visibilità dei livelli di produttività delle prestazioni lavorative individuali svolte in collegamento telematico con l'organizzazione aziendale espone i lavoratori a uno "stress da esame" più intenso e continuo;
- il ritmo più rapido di obsolescenza delle tecniche applicate, dei materiali e degli stessi prodotti vanifica qualsiasi difesa statica della professionalità del lavoratore e rende indispensabile una tutela dinamica fondata su servizi efficaci di formazione e riqualificazione permanente;
- una più intensa concorrenza tra lavoratori, anche (ma non solo) residenti in paesi molto distanti tra loro erode l'efficacia alle tecniche di protezione sulle quali si è fondato l'ordinamento giuslavoristico nell'ultimo secolo, ponendo a rischio la "parte bassa" o "metà inferiore" di ciascuna categoria professionale e aumentando le disuguaglianze di reddito.

Per converso, la globalizzazione promossa dalle nuove tecnologie amplia la possibilità per i lavoratori di cercare, sia individualmente sia collettivamente, l'imprenditore più capace di valorizzare il loro lavoro: donde una concorrenza più intensa nel mercato sul lato della domanda, dalla quale può conseguire un rafforzamento del potere contrattuale dei lavoratori. Donde anche un nuovo mestiere che il sindacato deve imparare a svolgere in tutte le situazioni di crisi occupazionale: quello di guidare i lavoratori nella valutazione degli imprenditori disponibili su scala mondiale, dei piani industriali che propongono, e poi - nella negoziazione con quello considerato migliore - la scommessa comune sulla nuova impresa. L'evoluzione tecnologica più rapida richiederà comunque un drastico miglioramento dell'efficienza dei servizi di istruzione e formazione mirata alle nuove esigenze; in particolare un'accelerazione dei tempi di riconversione delle persone coinvolte nel cambiamento. Terreno, questo, sul quale il nostro paese accusa un ritardo grave: basti pensare al suo stanziamento per l'assegno di ricollocazione pari a un centesimo di quanto si stanziava per mantenere fittiziamente in vita rapporti di lavoro senza futuro mediante la cassa integrazione straordinaria.

Probabilmente la nuova frontiera del diritto del lavoro del ventunesimo secolo si colloca qui: non tanto in un radicale ridisegno della disciplina inderogabile del rapporto di lavoro tradizionale, quanto nella costruzione di un diritto soggettivo al sostegno efficace nella transizione dal vecchio al nuovo lavoro. Che è essenzialmente il diritto alla formazione e alla riqualificazione continua e congrua in relazione all'evoluzione delle esigenze del tessuto produttivo.

Se lo smart working piace a lavoratori e imprese

09.01.18

Marta Angelici e Paola Profeta

Un esperimento sui lavoratori di un'azienda che ha adottato lo smart working dimostra che la produttività di un lavoratore non dipende dalle ore trascorse in ufficio. Aumenta anche la soddisfazione per lo stipendio e per la conciliazione vita-lavoro.

Un esperimento di smart working

Il 2017 ha visto l'introduzione della legge sullo smart working (legge 81), detto anche lavoro agile o lavoro flessibile nel tempo e spazio di lavoro: il lavoratore può scegliere, in accordo con il datore di lavoro e per una parte concordata della settimana lavorativa, gli orari e il luogo in cui svolgere la sua attività. L'obiettivo è migliorare l'equilibrio tra tempi di vita e di lavoro, aumentare la produttività e il benessere dei lavoratori, a beneficio dei lavoratori stessi e dell'azienda.

Negli ultimi anni un buon numero di aziende in Italia ha iniziato a utilizzare forme di flessibilità lavorativa e, con l'approvazione della legge, simili modalità lavorative sono proliferate.

Ma quali sono gli effetti dello smart working per lavoratori e datori di lavoro, uomini e donne? Quali i costi e i benefici?

Al di là di varie indagini divulgative, le ricerche accademiche rigorose sugli effetti di questa politica sono poche e in Italia non esistono. È difficile parlare di legami di causa-effetto semplicemente osservando la relazione tra risultati positivi (o negativi) del lavoro flessibile e la sua introduzione, perché la relazione potrebbe dipendere da altre variabili: per esempio, le aziende che introducono il lavoro flessibile possono essere proprio quelle con risultati positivi (o negativi) fin dall'inizio.

Con il progetto europeo Elena (Experimenting flexible Labour tools for Enterprises by engaging men and women), che fa capo al dipartimento Pari opportunità, presidenza del Consiglio dei ministri, in partnership con il Centro Dondena per le dinamiche sociali e politiche pubbliche dell'Università Bocconi, abbiamo provato per la prima volta a dare una risposta rigorosa.

Abbiamo adottato la metodologia dei *randomized experiments*, nota nel campo delle politiche pubbliche per la sua capacità di portare all'identificazione di rigorosi rapporti di causa-effetto, ma mai applicata in Europa nel contesto della flessibilità del lavoro. Lo studio è stato effettuato su un campione significativo di 300 dipendenti di una grande società italiana che non aveva mai utilizzato prima forme di flessibilità. Il campione è stato diviso in modo casuale tra soggetti "trattati" che hanno sperimentato per un periodo di nove mesi il lavoro flessibile e soggetti "controllo", con caratteristiche osservabili simili, che non sono stati sottoposti alla politica del lavoro flessibile. La flessibilità è consistita nella possibilità, per un giorno alla settimana, di lavorare fuori sede, con libertà di scegliere il luogo e la completa flessibilità nell'orario di lavoro.

I lavoratori e i loro supervisor hanno risposto a un questionario prima e dopo l'esperimento. Attraverso un modello *difference-in-difference*, abbiamo confrontato i lavoratori nel gruppo "trattato" e quelli nel gruppo di "controllo" prima e dopo la sperimentazione, per quantificare l'effetto dell'introduzione del lavoro agile, guardando alle seguenti dimensioni: produttività del lavoratore, benessere del lavoratore (salute, umore, stress), bilanciamento vita-lavoro e dedizione all'azienda.

Più produttività e più soddisfazione

La figura 1 mostra l'andamento della produttività dei lavoratori nei due gruppi - trattamento e controllo - misurata da un indicatore oggettivo che assume valori tra 0 e 5 rilevato dall'azienda ogni mese, basata sul risultato effettivo dei lavoratori. Dopo quattro mesi dall'avvio, vediamo ogni mese un aumento della produttività dei lavoratori che hanno usufruito dello smart working (rispetto a quelli che non l'hanno sperimentato) che oscilla tra il 3 e il 4 per cento. Anche se la differenza non è statisticamente significativa, l'andamento è interessante e conferma l'infondatezza dell'argomento in base al quale per essere produttivi sia necessario essere presenti in ufficio il più possibile. Un risultato simile riguarda le assenze: mediamente i lavoratori soggetti a smart working fanno tra 0,1 e 0,4 giorni lavorativi di assenza (per esempio, per malattia o altro) in meno al mese di quelli che non seguono questa modalità di lavoro. Questo significa tra 1,2 e 4,8 giorni all'anno per lavoratore. Per quanto riguarda la soddisfazione, l'utilizzo dello smart working fa aumentare mediamente per ogni lavoratore (uomini e donne) del 3,16 per cento quella percepita per il proprio reddito (rispetto al lavoratore che non lo sperimenta), del 2,34 per cento la soddisfazione per il lavoro, del 14 per cento per il tempo libero e dell'8,73 per cento per la vita in generale. Per alcune di queste dimensioni, il miglioramento è più accentuato per le donne rispetto agli uomini (figura 2).

Inoltre, l'utilizzo dello smart working fa aumentare mediamente per ogni lavoratore del 6,6 per cento la soddisfazione per il bilanciamento vita-lavoro (rispetto al lavoratore che non lo sperimenta), in particolare del 5,4 per cento per gli uomini e del 7,94 per cento per le donne. Il tema del lavoro flessibile, il suo impatto sull'organizzazione e i risultati del lavoro, così come sul benessere individuale e sull'uguaglianza di genere sono molto attuali e riguardano tutti: tutti i lavoratori sanno, per esempio, cosa significa lavorare da casa o non dover timbrare il cartellino. Tutti sanno anche che spesso le aziende fanno resistenza nei confronti delle modalità di lavoro flessibile, come già accade per il part-time. Le resistenze sono spesso giustificate da un tema di produttività. Ma è una giustificazione che non ha un riscontro scientifico. I legami di causa-effetto individuati dal nostro studio potranno costituire la premessa per la definizione su basi solide di futuri programmi di politiche in Italia e in Europa.

Figura 1 - Andamento della produttività oggettiva: ottobre 2016 - giugno 2017

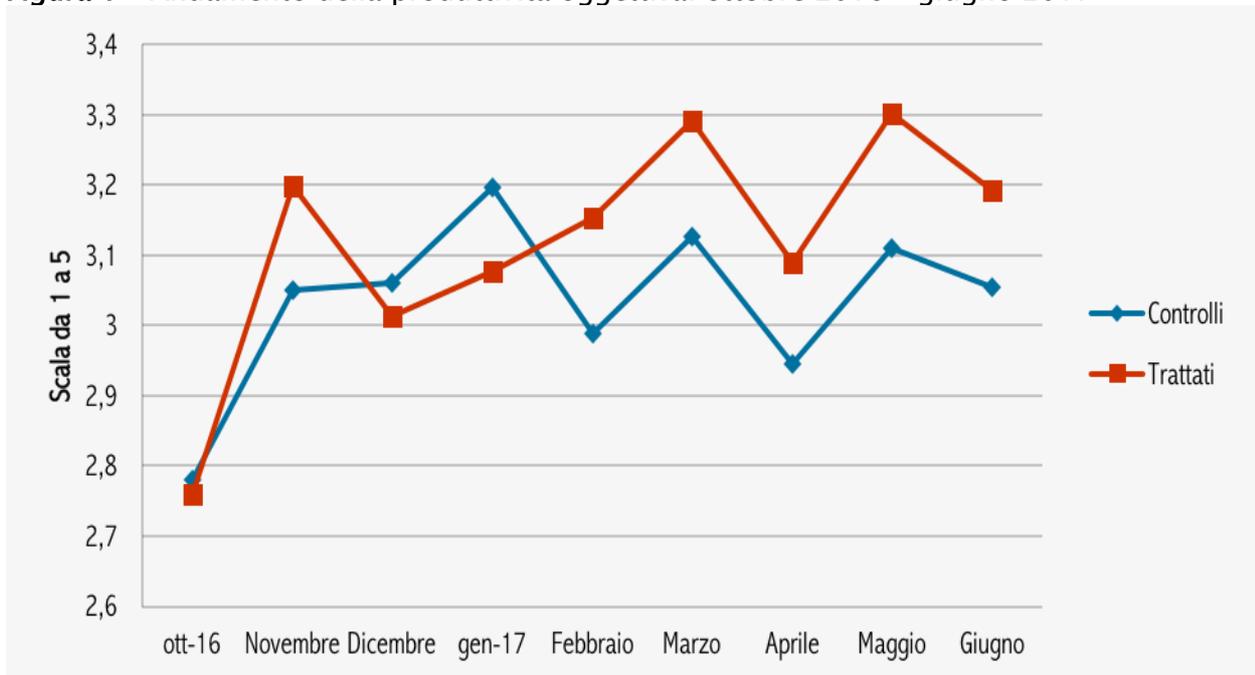
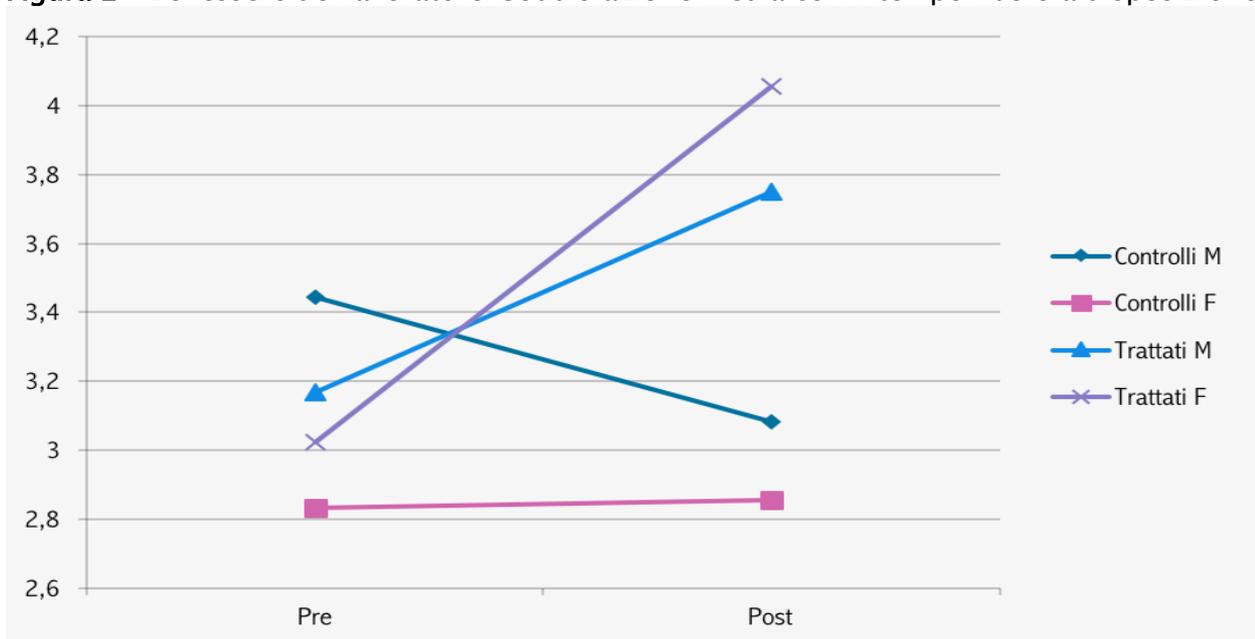


Figura 2 - Benessere del lavoratore. Soddisfazione media con il tempo libero a disposizione



Scarso capitale sociale: il primo peccato dell'economia italiana

23.03.18

Renata Targetti Lenti

Se sull'economia pesano "sette peccati capitali" che bloccano la crescita, i loro effetti potrebbero essere ridotti aumentando il capitale sociale degli italiani. Soprattutto in alcune aree del paese. Ma occorre una trasformazione sociale e culturale.

Sette peccati capitali frenano la crescita

Molti sono i fattori che hanno frenato la crescita dell'economia italiana: l'evasione fiscale, la corruzione, la troppa burocrazia, la lentezza della giustizia, il crollo demografico, il divario tra Nord e Sud, la difficoltà a convivere con l'euro. Come osserva nel [suo ultimo libro](#) l'ex commissario per la *spending review*, Carlo Cottarelli, questi "mali" italiani possono essere tutti collegati in un quadro unificante. Se si moltiplicano i livelli della burocrazia si moltiplicano anche le occasioni per esercitare la corruzione. Il fenomeno sarà tanto più pervasivo quanto più lenta e inefficace è l'azione della giustizia. L'evasione risulta "incoraggiata" se mancano gli adeguati controlli e in Italia si continua a evadere molto più che nella maggior parte dei paesi avanzati. Anche il crollo demografico ha pesanti conseguenze sull'invecchiamento della popolazione, e dunque sulla spesa pensionistica e sanitaria. La crisi economica ha peggiorato la situazione, ma il calo di fertilità dura da ben più lungo tempo e non c'è da sperare che la ripresa congiunturale possa segnare una differenza sostanziale. Tutti i sette "peccati" possono essere ricondotti a uno, unificante, che giustifica la loro esistenza: la mancanza di un adeguato livello di "capitale sociale".

Il concetto di "capitale sociale", introdotto dalla letteratura sociologica, è stato considerato inizialmente come un bene pubblico e indivisibile di cui i membri di una società possono usufruire grazie a norme e valori condivisi che favoriscono la cooperazione e grazie al buon grado di integrazione sociale e a modelli di comportamento improntati alla fiducia. Una definizione ancora più ampia di capitale sociale include l'ambiente politico e sociale che dà forma alla struttura della società e permette alle norme di svilupparsi. Questo fattore è stato poi indicato in alcuni recenti modelli di crescita come una delle principali condizioni per l'avvio del processo di sviluppo. È una linea di ricerca sviluppata prevalentemente all'interno della Banca Mondiale.

Particolarmente interessante è lo studio effettuato da Robert Putnam per spiegare l'arretratezza del Sud d'Italia. Per Putnam il capitale sociale consiste nella fiducia e nelle norme che regolano la convivenza e le reti di coinvolgimento civico. Proprio questi fattori – che migliorano l'efficienza dell'organizzazione sociale e che promuovono le "buone" relazioni tra cittadini e istituzioni – sono presenti in misura troppo limitata in alcune zone del nostro paese. La loro mancanza spiega il divario tra Nord e Sud, uno dei più importanti tra i peccati capitali dell'economia italiana. Cottarelli osserva, confortato dai dati statistici, come

l'evasione fiscale sia più elevata al Sud, come gli indici di corruzione siano più sfavorevoli, la giustizia più lenta.

Debito pubblico e competitività

Come uscire dalla stagnazione italiana e riavviare il processo di sviluppo? Non ci si deve illudere di poter stimolare la crescita aumentando la spesa pubblica oppure continuando a sostenere la spesa privata con il credito bancario. L'Italia è stata sempre un paese ad alto debito pubblico, sottolinea Cottarelli. Il suo peso sul Pil è aumentato in modo esponenziale negli anni Ottanta, che hanno registrato un forte **calo della crescita economica**. Negli anni più recenti, dopo l'entrata nell'euro, la spesa pubblica, al netto di quella per interessi e compresa quella relativa agli stipendi dei dipendenti pubblici, è aumentata ancora e rapidamente. Nel settore privato, poi, i prezzi e il costo del lavoro sono cresciuti più velocemente che all'estero, causando una perdita di competitività.

Il principale fattore in grado di accrescere la competitività del paese è allora la concorrenza, mentre l'uscita dall'euro non è certo la soluzione. Gli effetti di una (inevitabile) svalutazione della lira sarebbero molto negativi, non solo in termini di aumento dei costi dei beni importati, ma anche in termini di svalutazione dei debiti privati definiti tecnicamente *balance sheet effects* (effetti di bilancio). E potrebbero essere così forti da mandare in bancarotta parecchie famiglie o imprese. Occorrono, invece, maggiori investimenti nazionali – e non solo europei – in infrastrutture. Occorre una profonda trasformazione della pubblica amministrazione e dei comportamenti dei singoli. Occorre un radicale cambiamento sociale e culturale.

L'idea di fondo è che gli effetti negativi dei sette peccati italiani potrebbero essere ridotti, anche se certo non annullati, aumentando il "capitale sociale" che è alla base del rispetto delle regole. Naturalmente, un fattore decisivo per il successo di un simile processo è l'esistenza di un forte consenso dell'opinione pubblica verso le riforme che si renderebbero necessarie.

Carlo Cottarelli, I sette peccati capitali dell'economia italiana, Feltrinelli, Milano, 2018, 15 euro.

A che prezzo rottamare gli ultra-cinquantenni?

09.10.15

Vincenzo Galasso

Introdurre forme di “equa” flessibilità in uscita oggi può essere utile. Il rischio è che faccia credere di aver così risolto i problemi degli ultra-cinquantenni sul mercato del lavoro. E magari anche quelli dei giovani. Aumento della speranza di vita e la sfida di una forza lavoro che invecchia.

Lavoratori “obsoleti”

Intrappolato nel traffico di Los Angeles, sotto il sole cocente e con l'area condizionata che non funziona, Bill Foster, un ingegnere “dismesso” dall'industria aerospaziale perché ormai obsoleto, e per di più fresco di divorzio, decide che è arrivato il momento di reagire. Bill Foster (interpretato da Michael Douglas) attraverserà l'intera Los Angeles, da Griffith Park a Venice, armi alla mano per vendicarsi delle ingiustizie subite.

La trama del film “Falling Down”, uscito nel 1993, evidenziava un fenomeno abbastanza nuovo nella realtà statunitense, quello della disoccupazione dei colletti bianchi cinquantenni, che fece seguito alla crisi dell'industria aerospaziale. Eppure, in un paese caratterizzato da un mercato del lavoro molto flessibile e in assenza di pre-pensionamenti, i cinquantenni licenziati perché “obsoleti” sono riusciti comunque a rimanere nel mercato del lavoro, seppur a costo di doversi muovere in altri settori o in altri stati.

La flessibilità in uscita, di cui tanto si discute in questi giorni, riguarda proprio loro: gli ultra-cinquantenni considerati “vecchi” – o forse solo troppo cari – dalle aziende. La soluzione che si va prospettando è quella di invertire la tendenza delle riforme previdenziali degli ultimi due decenni consentendo ai lavoratori di andare in pensione con qualche anno di anticipo rispetto all'età prevista: ad esempio a 62 anziché a 65 anni.

Aumentare la flessibilità per lavoratori e imprese rappresenta una politica ragionevole. Ma va stabilita l'entità della penalizzazione da applicare a chi ne usufruisce. Chi va in pensione a 65 anni potrà godere del beneficio previdenziale in media per venti anni. Andando in pensione prima – ad esempio a 62 anni – il godimento atteso aumenta di tre anni. Giusto quindi ridurre il beneficio previdenziale di chi, usando la flessibilità, decidesse di pensionarsi a 62 anni. Per non discriminare economicamente tra queste due scelte, il principio dell'equità attuariale richiede che il valore atteso scontato dei benefici presenti e futuri del nostro pensionato sessantaduenne sia uguale al valore atteso scontato dei benefici presenti e futuri al netto dei contributi che avrebbe pagato nei tre anni successivi se si fosse pensionato a 65 anni. Quindi di quanto dovrebbe ridursi la pensione del 62enne rispetto a quella che otterrebbe lavorando fino a 65 anni? Le stime prodotte in diversi studi variano tra il 2,5 e l'8 per cento annuo. Evidentemente la forbice è molto ampia: nel migliore dei casi al nostro pensionato sessantaduenne verrebbe applicato un taglio complessivo sulla pensione del 7,5 per cento, ma nel peggiore del 24 per cento.

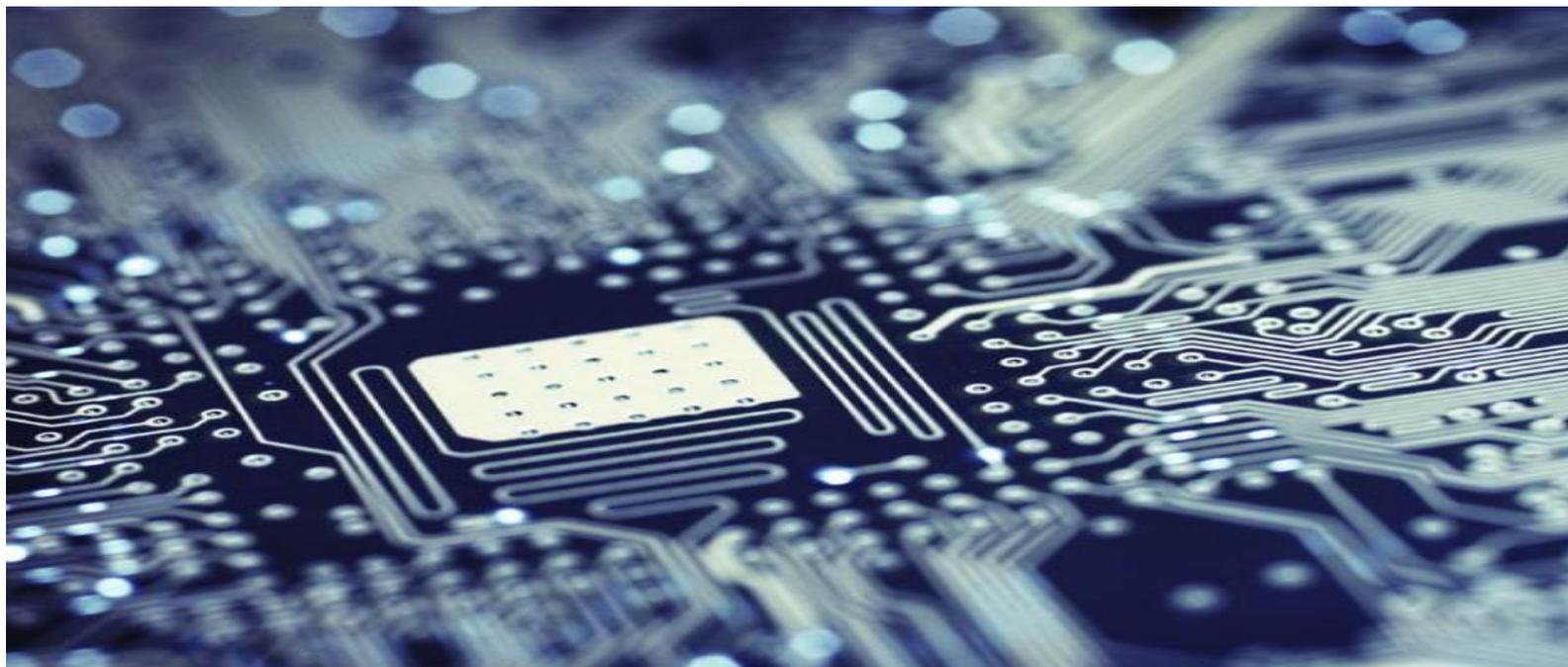
Penalizzazioni e spesa pensionistica

Perché non provare a essere generosi con questi lavoratori? Perché l'altro lato della flessibilità è dato dalla sostenibilità dei conti pubblici. Se l'entità della penalità da applicare è scelta correttamente, la spesa previdenziale aumenterà nei primi anni per via della flessibilità, ma si ridurrà in quelli successivi per effetto della penalizzazione. Penalizzazioni troppo lievi invece contribuirebbero ad aumentare la spesa previdenziale sia oggi che in futuro. Non solo. Pre-pensionamenti generosi avrebbero l'ulteriore effetto di incentivare l'uscita anche di chi non sarebbe tentato ad andare in pensione con una penalità equa. La spesa previdenziale aumenterebbe ulteriormente. È questo il (fondato) timore del ministro Padoan.

A ben vedere non è la prima volta che la flessibilità in uscita è introdotta nei sistemi previdenziali. A partire dalla fine degli anni Sessanta, molti paesi europei (Francia, Germania, Olanda e la stessa Italia) adottarono politiche economiche che incentivavano il pensionamento anticipato. Allora come oggi, i pre-pensionamenti misero d'accordo i sindacati, interessati a salvaguardare i lavoratori (allora i cinquantenni e oggi i sessantenni), e le imprese, interessate a "liberarsene". Allora come ora, i pre-pensionamenti furono presentati come una politica volta a favorire l'entrata dei giovani nel mondo del lavoro. Ciò perché – erroneamente — si tende a pensare al mercato del lavoro come a un autobus durante le ore di punta: per far entrare un giovane è necessario che un anziano esca. In passato queste politiche non hanno funzionato, e i paesi che ne hanno fatto maggior uso si sono ritrovati ad avere anche i livelli di disoccupazione giovanile più elevati.

Tuttavia, esistono delle differenze con le esperienze negative del passato. Ad esempio, le politiche previdenziali che ci hanno regalato i baby pensionati degli anni Ottanta non solo non penalizzavano le uscite, ma anzi le incentivavano. Inoltre la crisi economica che stiamo sperimentando è ben più lunga e profonda di quella degli anni Settanta – e ciò potrebbe consentire, nel breve periodo, una sostituzione tra lavoratori anziani e giovani.

Oggi, introdurre un po' di "equa" flessibilità in uscita può dunque essere utile. Il rischio è che induca – sindacati, imprese e politici – nella tentazione di credere di aver risolto i problemi degli ultra-cinquantenni (e magari anche dei giovani) sul mercato del lavoro. Il continuo aumento della speranza di vita rende inevitabile un corrispettivo allungamento della vita lavorativa, proprio come avviene negli altri paesi occidentali (e anche da noi). Ben oltre la flessibilità, la sfida futura consisterà nell'imparare a gestire una forza lavoro che invecchia.



Innovazione tecnologica

Bitcoin? È già una bolla

29.09.17

Tommaso Monacelli

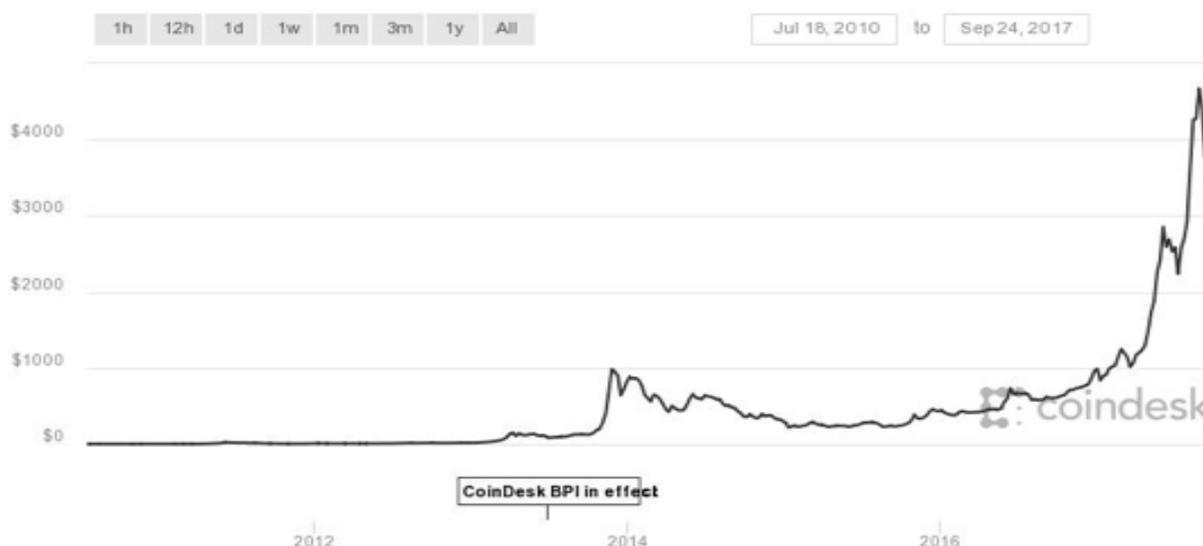
Secondo la teoria economica un'attività finanziaria è una bolla quando il valore di mercato a cui viene scambiata si discosta dal suo valore fondamentale. Lo sono dunque tutte le monete e in particolare Bitcoin. Ma non per questo è destinata a scoppiare.

Il valore di Bitcoin

Le cronache giornalistiche abbondano di commenti su Bitcoin. Si tratta di una cosiddetta cripto-valuta scambiata tra privati, su una piattaforma elettronica peer-to-peer. Di fatto, e semplificando molto, equivale a inviarsi pagamenti via e-mail, sebbene in forma crittografata. L'utilizzo di Bitcoin si va diffondendo rapidamente. Dal novembre 2013 l'Università di Nicosia, a Cipro, accetta il Bitcoin come mezzo di pagamento delle tasse universitarie.

Come quello di ogni valuta, anche il valore di Bitcoin oscilla nel tempo. Attualmente vale più di 3.700 dollari, contro un valore di 189 dollari nel febbraio 2015: un incremento del 1.989 per cento (vedi figura 1).

Figura 1



La domanda e l'offerta di Bitcoin si incontrano sul mercato esattamente come la domanda e l'offerta di dollari. La differenza sta nell'offerta, che non è controllata dal monopolio di una banca centrale (solo la Bce "stampa" gli euro). Nuovi Bitcoin sono immessi sul mercato a un tasso predefinito, seppur decrescente, nel tempo, con l'obiettivo di raggiungere un'offerta totale di 21 milioni nel 2033. È interessante notare che l'offerta dei Bitcoin segue le prescrizioni più classiche della teoria monetaria di Milton Friedman: il tasso di crescita dell'offerta di moneta deve essere il più possibile prevedibile.

La rete Bitcoin distribuisce in maniera completamente casuale un certo ammontare di monete

ai clienti che contribuiscono tramite la propria potenza di calcolo alla gestione e alla sicurezza della rete stessa. La probabilità che un certo utente riceva la ricompensa in monete dipende dalla potenza computazionale che aggiunge alla rete relativamente al potere computazionale totale della rete. L'offerta di Bitcoin raggiunge quindi i vari membri della comunità sulla base di un sistema competitivo.

Le bolle non portano sempre guai

Si leggono commenti allarmati riguardo all'impressionante aumento di valore di Bitcoin. Il più frequente è che sta diventando una "bolla". "Bolla" è un termine utilizzato spesso in modo superficiale (e con accezione negativa) per intendere che un'attività finanziaria qualsiasi (azioni, valute, case) sta crescendo "troppo" in valore; come tale, è destinata prima o poi a crollare, con prevedibili effetti negativi. Il classico esempio è quello della presunta bolla del mercato immobiliare negli Stati Uniti, causa probabile della grande recessione del 2008.

In realtà, non è vero che Bitcoin "stia diventando" una bolla. È, in tutto e per tutto, una bolla. Che cos'è dunque una bolla? Secondo la teoria economica un'attività finanziaria (di qualsiasi tipo: una valuta così come un'azione di una società o un immobile) lo è, quando il valore "di mercato" a cui viene scambiata si discosta dal suo valore fondamentale. A sua volta, il valore fondamentale di un'attività è il valore dei redditi presenti e futuri, valutati a oggi, che la stessa attività è in grado di generare: i cosiddetti dividendi. Per capirlo, immaginiamo una spugna piena d'acqua: il suo prezzo oggi è il peso della spugna. L'acqua che è in grado di generare (strizzando la spugna) è il flusso dei redditi futuri.

Qual è il valore fondamentale della moneta? Presa come bene in quanto tale, la moneta è intrinsecamente inutile: i biglietti di carta non servono neanche per soffiarsi il naso. Il valore fondamentale della moneta è, semplicemente, pari a zero. È quindi vero che la moneta, di per sé, è una bolla. Più precisamente, la moneta è una bolla quando la moneta stessa viene detenuta come pura riserva di valore (nonostante abbia un valore fondamentale pari a zero). È sufficiente avere l'aspettativa che sarà accettata da altri agenti in futuro. La disponibilità di Paolo ad accettare moneta da Alberto è basata unicamente sulla convinzione di Paolo di poter a sua volta offrire quei biglietti di carta colorata a Giorgio. Niente impedisce che il processo, a determinate condizioni, possa continuare all'infinito. Chiarito ciò, è anche vero che la moneta non è necessariamente sempre una bolla. Perché può avere un valore intrinseco: facilitare le transazioni. In questo senso, è moneta qualsiasi asset porti con sé una promessa di pagamento.

Che cos'è dunque Bitcoin? Strettamente parlando, oggi Bitcoin è moneta nella sua modalità di bolla. Lo è oggi, quando vale più di 3mila dollari, così come lo era ieri, quando valeva solo 1 dollaro, per il solo fatto di essersi discostata dal proprio valore fondamentale di zero. Bitcoin sarà "bolla" almeno fino a quando non assumerà un proprio "valore intrinseco", legato cioè alla sua capacità di facilitare le transazioni. Per ora, questa caratteristica non c'è o è estremamente limitata. Una bolla sì, ma come tale non necessariamente destinata a scoppiare, o a fare dei danni.

Sui bitcoin lo spettro del monopolio

27.06.17

Riccardo Puglisi

L'aumento dei bitcoin in circolazione è disciplinato da una regola matematicamente precisa e vigilato in modo decentralizzato. Le sue quotazioni, invece, sono estremamente volatili. Il picco del 2017 potrebbe indicare una prossima situazione di monopolio.

Cos'è una criptomoneta

In un **pezzo** del 2014, scritto in occasione del fallimento di Mt. Gox, uno dei suoi principali gestori, raccontavo che i bitcoin erano – e restano – la più importante “criptomoneta”. Per criptomoneta (o moneta virtuale) si intende una moneta la cui emissione non è gestita in maniera sostanzialmente centralizzata da un unico istituto di emissione (per l'appunto una “banca centrale”), ma è invece supervisionata in maniera decentralizzata da un insieme di soggetti riuniti in un network. I vigilanti locali – detti miner – devono verificare che le unità di bitcoin registrate presso il singolo utente non vengano “contate due volte”, ovvero restino invariate sul conto del compratore e nel contempo accrescano il conto del venditore nel momento in cui il compratore acquista un oggetto o un servizio – oppure salda un debito – pagando per l'appunto in bitcoin.

Una moneta virtuale come i bitcoin, a parte prestarsi a fenomeni di speculazione basati sul fatto stesso che vi sia un mercato di cambio contro le valute tradizionali, ha una sua utilità come mezzo di scambio e riserva di valore nella misura in cui il suo valore, similmente a quanto accade con le monete tradizionali, non venga annacquato da un eccesso di offerta. Ed è questa la ragione principale per la presenza dei miner, i quali presidiano un meccanismo deterministico di aumento dell'offerta dei bitcoin, che crescono a un tasso decrescente nel tempo, secondo una regola fissata prima della loro introduzione effettiva.

L'importanza della concorrenza

Il dato interessante è che chi avesse investito un gruzzolo nei bitcoin all'inizio del 2017 a una quotazione vicina ai 750 dollari si troverebbe oggi (22 giugno) a detenere un'attività che vale 2.716 dollari, dopo aver toccato un picco vicino ai 3mila dollari l'11 giugno. Di fatto, la quotazione attorno ai 750 dollari dell'inizio del 2017 rappresenta un “ritorno di fiamma” rispetto a un periodo precedente di lunga flessione delle quotazioni rispetto al massimo precedente raggiunto nel 2014: nel 2015, ad esempio, le quotazioni dei bitcoin hanno gravitato attorno ai 250 dollari.

È dunque pressoché automatico contrapporre la regola matematicamente precisa sull'aumento dei bitcoin in circolazione all'andamento estremamente volatile delle quotazioni: nell'interpretazione più ottimistica, gli investitori stanno cercando di capire il valore di una moneta virtuale quando non esistono precedenti comparabili per farsi un'idea e potrebbero avere puntato decisamente e in maniera finalmente stabile sui bitcoin apprezzandone le virtù

(future) di stabilità nell'emissione. D'altro canto, c'è anche una visione pessimistica che guarda all'escalation nei prezzi di bitcoin con il timore che si tratti di una bolla speculativa destinata a sgonfiarsi rapidamente, proprio per l'eccesso di velocità che ha caratterizzato la fase di crescita.

Nel 2014 citavo [il ragionamento di Tyler Cowen](#) sull'ipotesi di un calo dei prezzi di equilibrio dei bitcoin a motivo della possibilità intrinseca di concorrenza da parte di altre monete virtuali basate su meccanismi simili di vigilanza decentralizzata. Ebbene, è facile – e non particolarmente elegante – ragionare dopo che gli eventi sono accaduti, ma un'ipotesi coerente con un prezzo elevato dei bitcoin è che il valore di una moneta, virtuale o meno, dipende dall'ampiezza del gruppo di persone che la utilizza e che il network di utenti dei bitcoin è talmente più ampio rispetto ai concorrenti da creare una situazione di monopolio difficilmente scalfibile. Il fatto che gli economisti amino generalmente la concorrenza perfetta – anche in campo monetario – non implica certamente l'impossibilità di un monopolio. E dato che i monopoli vengono spesso regolamentati se non nazionalizzati, i fautori dei bitcoin potrebbero a un certo momento sinceramente sperare nel successo di altre monete virtuali, per evitare di diventare una moneta tradizionale (leggi: un monopolio regolamentato, anzi nazionalizzato).

Si fa presto a dire auto elettrica

14.07.17

Antonio Sileo

Volvo sembra avere anticipato le altre case nella corsa all'elettrificazione dell'auto. Ma è una tendenza già piuttosto comune. E la questione è più complessa di come viene raccontata. Tanto che la fine del vituperato motore a scoppio potrebbe allontanarsi.

Il rombo dell'elettrico e i tanti ibridi

Un motore elettrico su ogni nuova automobile. Sono bastate queste poche parole perché l'annuncio della casa automobilistica Volvo di lanciare sul mercato, a partire dal 2019, solo auto elettrificate conquistasse l'attenzione dei media. Il tono del comunicato era quello delle grandi occasioni: fine di un'epoca, uno dei passi più significativi mai intrapresi da un costruttore automobilistico verso l'adozione dell'elettrificazione.

Lasciando i giudizi storici ai posteri, la circostanza è utile per fare un po' di chiarezza, almeno tra i non appassionati d'automobili, su un tema che si presta a semplificazioni che attirano l'attenzione ma non aiutano la comprensione. Se tutte le auto elettriche si muovono grazie a uno o più motori elettrici, non è detto che basti un motore elettrico per qualificare il veicolo come tale.

Di auto ibride nella propulsione, infatti, ve ne sono di diversi tipi. Per capirci, le più vicine a quelle totalmente elettriche sono le ibride *plug-in*, che possono essere ricaricate dalla rete elettrica, con percorrenze continuative in sola modalità elettrica di alcune decine di chilometri. Le ibride più diffuse – dette *full hybrid* – sono invece quelle che possono percorrere pochissimi chilometri in sola modalità elettrica sfruttando l'energia che viene prodotta dal motore a combustione interna, alimentato con benzina o gasolio (anche l'energia recuperata in frenata è prodotta da questo motore). Una tecnologia che ha esordito nel 2003 sulla seconda serie della Toyota Prius, e che quest'anno ha superato i 10 milioni di unità vendute nel mondo (10,05 milioni al 31 gennaio, da cui però andrebbero sottratte le *plug-in* e la prima Prius che debuttò nel dicembre 1997).

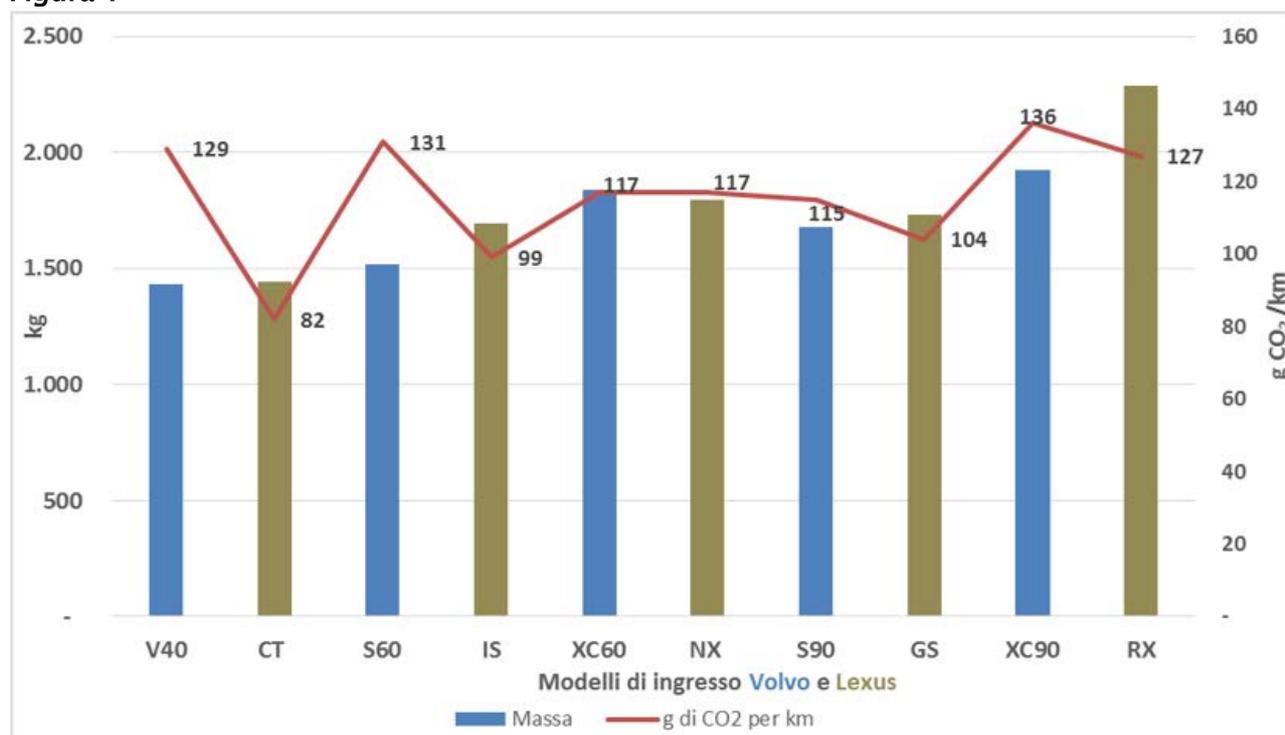
A queste due categorie di auto con propulsione ibrida "full" vanno aggiunte le "ibride leggere". Un sistema meno costoso che dopo l'esordio (come di consueto) sull'alto di gamma, dovrebbe arrivare sulle vetture più piccole. Ci sta lavorando anche Fca per Panda e 500. Il processo di elettrificazione, dunque, non riguarda solo la svedese Volvo, ceduta nel 2010 da Ford ai cinesi di Geely per 1,8 miliardi di dollari, ma l'intero mondo dell'auto. Del resto, per via dei regolamenti, già da anni sono ibridi sia i prototipi della 24 Ore di Le Mans sia le Formula1. Ciò però non significa l'estinzione del motore endotermico: anzi, a ben vedere, aumentandone l'efficienza, l'accoppiata con il propulsore elettrico può contribuire a prolungarne il ciclo di vita, così come è successo con il turbo per i motori diesel.

Auto non piccole ma elettrizzate

Al di là dei posizionamenti di mercato e dei ritorni di immagine, cerchiamo di capire il perché della scelta d'elettrificazione di Volvo: cinque modelli solo elettrici, accompagnati da una gamma di modelli benzina e diesel ibridi *plug-in* e da soluzioni *mild hybrid*. Una combinazione che rappresenta una delle offerte più ampie sul mercato in tema di vetture elettrificate, diceva il comunicato.

La casa svedese produce auto *premium* che quasi per definizione non sono di piccole dimensioni; la gamma infatti parte dal segmento compatte, quello della Golf, per arrivare alle berline e ai grandi Suv, molto apprezzati in Usa. Quella che, sportività a parte, sarebbe dovuta essere la gamma dell'Alfa Romeo con cui ci sarebbe piaciuto fare un confronto, ma la sua offerta è troppo ristretta (molto meno di quanto promesso nel 2014). Abbiamo dunque dovuto limitarci a un marchio, l'unico, che a dicembre 2016 in Italia aveva già un'intera gamma ibrida e dunque elettrificata: la Lexus.

Figura 1



Confronto tra intera gamma Volvo (in azzurro) e Lexus (in verde): modelli di ingresso. Per chiarezza espositiva mancano station e versioni Cross Country per Volvo, LS e RC per Lexus.

Fonte: elaborazione su dati dei listini ufficiali

Le gamme sono sovrapponibili (figura 1). I parametri considerati sono la massa e i grammi di CO2 emessi per chilometro. I risultati tutto sommato buoni in termini di emissioni ottenuti da Volvo sono sempre conseguiti con il motore diesel meno potente abbinato con le versioni più

semplici (e leggere). Non per forza le più apprezzate, anche per la dinamica di guida. Va detto che già oggi Volvo ha cinque modelli plug-in che emettono meno CO2 dei *full hybrid* Lexus. Il grafico ci dice come, con gli attuali cicli di omologazione, la tecnologia ibrida, anche senza possibilità di ricarica da rete elettrica, permetta di ridurre le emissioni per le auto di medie e grandi dimensioni. Incidentalmente quelle su cui, per prezzo e volumi, è meno rischioso innovare. Dopo aver adottato motori più piccoli, ridotto la massa, non resta che ricorrere all'aiuto elettrico.

Non sappiamo come Volvo articolerà in dettaglio la sua offerta, ma non potrà essere poi molto diversa da quella degli altri costruttori. Tuttavia, dovrebbe essere chiaro che auto elettrificata non vuol dire affatto elettrica. Anzi proprio la più elettrificata, l'ibrida ricaricabile, sarà il primo concorrente dell'auto solo elettrica. Se infatti un veicolo può percorrere 40 chilometri in modalità elettrica, diciamo in città, dove più serve, perché impegnarsi ulteriormente per produrlo tutto elettrico?

Anche le risposte non saranno semplici.

Sui binari un investimento di sola andata

07.11.17

Marco Ponti

In quali infrastrutture di trasporto è opportuno investire? L'evoluzione delle tecnologie suggerisce di evitare di spendere fiumi di denaro pubblico in grandi opere ferroviarie. Perché il futuro è della strada, spiega Marco Ponti in questo estratto dal suo ultimo libro.

Fiumi di denaro pubblico per una tecnologia ottocentesca



Per orientare gli investimenti infrastrutturali che per definizione hanno vita tecnica lunga occorre guardare agli scenari prossimi sul versante delle tecnologie.

Ora, le tecnologie di trasporto stanno vivendo una fase di rapida evoluzione, che sarà destinata a cambiare radicalmente gli scenari futuri. E questa evoluzione riguarda quasi esclusivamente il trasporto stradale per un motivo ovvio: è qui il regno del mercato e della competizione, che ha generato la rivoluzione industriale due secoli fa. Il monopolio e i sussidi pubblici tolgono per definizione gli incentivi a innovare, se non in casi eccezionali come l'AV francese, che tuttavia risale ormai a più di trent'anni fa.

Vediamo rapidamente le principali innovazioni in arrivo per il settore: i tempi per la penetrazione nei diversi mercati e segmenti del trasporto potranno certo variare, ma sembra che non vi siano più dubbi sulla direzione intrapresa, anche per gli

enormi investimenti privati in concorrenza che sono già pienamente in atto.

Iniziamo dalle motorizzazioni. I motori ibridi, rapidamente estensibili anche ai veicoli merci, già oggi consentono la marcia elettrica alle basse velocità, mentre velocità maggiori occorrono ancora a motori a combustione interna. Questo, si badi, è essenziale per abbattere non solo l'inquinamento totale, ma soprattutto quello nelle aree urbane, dove l'impatto sulla salute umana è ovviamente molte volte superiore a quello nelle aree extraurbane, dove le velocità sono necessariamente maggiori. L'evoluzione verso ibridi sempre più efficienti (per esempio plug-in, cioè ricaricabili da prese elettriche domestiche) è inoltre rapida, in una traiettoria che porterà anche a una totale elettrificazione di buona parte del parco circolante. Certo questo non annullerà totalmente i problemi ambientali, nella misura in cui la produzione di elettricità dipenderà ancora da fonti inquinanti, ma certo li abatterà in modo molto rilevante, soprattutto per quanto concerne la salute umana (il CO₂, che produce l'«effetto serra», non è dannoso per l'uomo). E gli stessi motori a combustione interna presentano ancora spazi di innovazione notevoli, per esempio grazie all'utilizzo di biocarburanti.

La rivoluzione della guida automatica

Veniamo ora ai veicoli: sono possibili rilevanti riduzioni dell'inquinamento e della congestione con l'introduzione, già citata, di veicoli merci con un peso massimo di 60 tonnellate (invece delle attuali 44), che circolano da molti anni in Nord Europa, Usa e Australia. È infatti ovvio che a parità di merci trasportate, un camion grande inquina e occupa la strada meno di due piccoli (in percentuale, ha meno «tara»). Ma i camion si prestano già ad avere sistemi di guida automatica, sulla viabilità maggiore e di lunga distanza, che consentono di viaggiare in tutta sicurezza in convogli di veicoli a pochi centimetri di distanza uno dall'altro, collegati solo da sistemi immateriali che agiscono su sterzo e freni. Ricordando che avvicinandosi ai 100 km/h la gran parte della resistenza all'avanzamento, e quindi dei consumi di carburante, è dovuta al fattore aerodinamico, questa «marcia a convoglio» riduce molto costi e inquinamento, e, occupando meno spazio stradale, riduce anche i fenomeni di congestione. Si noti che alcuni di questi convogli circolano già sperimentalmente in Germania, certo ancora con i conducenti a bordo per ragioni di sicurezza, ma anche questo aspetto è destinato a modificarsi con l'avvento di sistemi di guida sempre più automatizzati. L'infrastruttura stradale sembra anch'essa chiamata a collaborare all'evoluzione complessiva del settore, e ciò in due modi. Innanzitutto con dispositivi di «boe elettroniche» per supportare i sistemi di guida automatica e in secondo luogo con sistemi di alimentazione elettrica sia a contatto sia a induzione, per aumentare l'autonomia dei veicoli elettrici, aspetto che oggi costituisce ancora una limitazione alla loro diffusione. E per i sistemi di guida, l'avvento di un totale automatismo, pur perfettamente possibile e già ampiamente sperimentato, sarà preceduto gradualmente da dispositivi per la guida assistita che aumenteranno di molto la sicurezza (questi dispositivi incominciano già a essere diffusi sulle automobili di alta gamma). Occorre infatti ricordare che il 90 per cento degli incidenti stradali è oggi provocato da errori umani, e tale incidentalità genera costi sociali superiori anche a quelli ambientali.

Infine l'avvento della guida totalmente automatica su veicoli non inquinanti, che costituisce un orizzonte più lontano ma ragionevolmente certo, ridurrà in modo drastico il costo della mobilità stradale. Verrà infatti meno la necessità di possedere un veicolo e il noleggio per il solo viaggio necessario (urbano o extraurbano) sarà privo dell'onere per il guidatore. Infine la pressione fiscale, che oggi in Europa rappresenta oltre la metà del costo dell'uso di un veicolo privato, dovrebbe anch'essa ridursi drasticamente, non essendovi più carburanti inquinanti da tassare. Anche i costi assicurativi, riducendosi l'incidentalità, si abbasseranno. Uno scenario complessivo per il trasporto stradale non troppo lontano dall'attuale.

Il rischio di spendere fiumi di denari pubblici in grandi opere ferroviarie sembra allora davvero altissimo: non è quella la direzione in cui si muove l'innovazione, già molto visibile nel settore dei trasporti. Più che elefanti bianchi, rischiamo di trovarci di fronte a cimiteri di elefanti, avendo indirizzato le scarse risorse pubbliche verso una tecnologia sostanzialmente ottocentesca, che soffre e soffrirà sempre dell'impossibilità di fare servizi «porta a porta». La ferrovia ha bisogno della strada, ma non viceversa.

Marco Ponti, Sola andata – Trasporti, grandi opere e spese pubbliche senza ritorno, [Università Bocconi Editore](#), 2017.

Sulla produttività pesa la dimensione d'impresa*

10.04.18

Giuseppe Berlingieri, Sara Calligaris, Stefano Costa e Chiara Criscuolo

In Italia le imprese medio-grandi e grandi sono produttive e competitive. Il problema è che sono poche rispetto agli altri paesi. E quelle più produttive impiegano in media circa un terzo degli addetti occupati nelle corrispondenti aziende europee.

La situazione italiana

In un recente [articolo del Financial Times](#) la bassa produttività italiana è annoverata come “la” sfida per il prossimo governo. Nonostante la situazione economica sia migliorata dalle elezioni nel 2013, la crescita rimane ancora tra le più lente d'Europa e l'Italia continua ad avere la produttività meno dinamica tra i paesi G7.

A cosa è dovuto? I “soliti sospetti” sono rappresentati da un modello di specializzazione incentrato su settori a bassa produttività e, in misura ancora maggiore, dall'estrema frammentazione dimensionale del nostro sistema produttivo, che rende le imprese italiane decisamente sottodimensionate rispetto a quelle europee. Ma quanto conta la dimensione aziendale nello spiegare il ritardo italiano? In un recente contributo al volume *Salari, produttività e disuguaglianze* (“Il buono, il brutto, il cattivo: la divergenza nella produttività tra settori e imprese italiane”) analizziamo il legame tra crescita economica e produttività in Italia, evidenziando in particolare il ruolo della dimensione d'impresa anche a parità di settore.

I dati che utilizziamo provengono dal progetto Ocse [MultiProd](#). L'obiettivo del progetto è studiare le cause delle differenze di produttività tra paesi partendo da microdati d'impresa, con una metodologia che restituisce dati armonizzati micro-aggregati a livello dimensionale e settoriale.

L'approccio permette di cogliere l'elevata eterogeneità del sistema produttivo italiano. In particolare, il divario di produttività che penalizza il nostro paese nei confronti internazionali non è rappresentativo dell'intero sistema economico: nel settore manifatturiero, ad esempio, le imprese medio-grandi e grandi sono competitive e mostrano addirittura una produttività del lavoro più alta della media di dieci altri paesi europei (figura 1). Un risultato analogo si ritrova per le grandi imprese di servizi. Sono invece le imprese con meno di 50 addetti, e con meno di 10 in particolare, a risultare molto meno produttive che negli altri paesi europei. Le micro aziende costituiscono però l'82 per cento di tutte quelle del manifatturiero (contro il 67 per cento negli altri paesi europei) e ben il 97 per cento dei servizi di mercato (contro l'85 per cento negli altri paesi europei).

Nel manifatturiero, tra le imprese meno produttive e quelle più produttive il numero medio di addetti passa da circa 4 a 28, mentre va da 15 a 84 nel caso degli altri paesi europei (figura 2). La dimensione media di ogni impresa italiana è molto inferiore alla media dei paesi europei presenti nel campione, a tutti i livelli di produttività. Tra le imprese manifatturiere più produttive, le italiane impiegano solo un terzo degli addetti di quelle degli altri paesi europei.

Nei servizi di mercato il quadro è parzialmente diverso: il gap dimensionale delle imprese italiane è più ampio nella fascia più bassa di produttività e si assottiglia in corrispondenza delle unità più produttive.

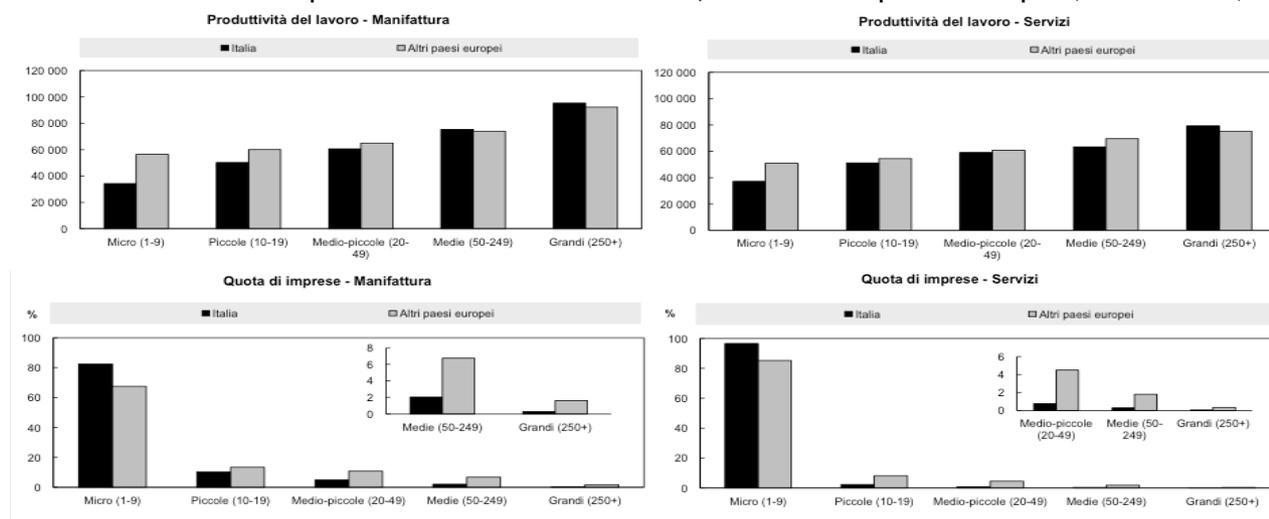
Il buono e il cattivo del nostro settore produttivo

Nel sistema produttivo italiano è dunque ancora viva una “questione dimensionale”, che ha nei risultati delle imprese più piccole uno dei nodi cruciali per lo studio della produttività. Uno sguardo aggregato alla realtà italiana potrebbe però non cogliere l’esistenza di un “buono” nel settore produttivo italiano, ovvero le (poche) imprese medio–grandi e grandi, che sono produttive e competitive. Proprio il sottodimensionamento aziendale italiano è dunque il “brutto” dell’economia italiana, alla cui base giacciono ragioni strutturali e di politica economica, i “cattivi” della nostra realtà produttiva.

Il sottodimensionamento delle imprese italiane è aggravato dal fatto che le piccole soffrono di un ritardo di produttività. Sappiamo da altra evidenza che tali imprese tendono a investire meno in capitale umano, innovazione e capitale intangibile. La distribuzione dimensionale italiana può quindi spiegare il basso tasso di adozione di nuove tecnologie (soprattutto digitali) e, di conseguenza, la divergenza della dinamica della produttività in Italia rispetto agli altri paesi europei.

In questo contesto, il piano nazionale Industria 4.0, che incentiva l’adozione di nuove tecnologie, è un passo nella direzione giusta. Tuttavia, alla luce della struttura dimensionale italiana e dei costi fissi legati all’adozione di nuove tecnologie, si rischia che gli investimenti vengano effettuati per lo più da imprese medio–grandi, riducendo la portata delle politiche (la bassa percentuale di piccole imprese che investono in nuove tecnologie è evidente alla slide 6 qui). Un effetto che potrebbe agevolare una riallocazione dell’occupazione verso le grandi imprese, ma che non risolverebbe il divario di produttività delle piccole o la crescita di quelle poche piccole imprese che sono produttive. Quest’ultima sfida, richiede investimenti complementari in capacità, **management e capitale organizzativo** per trasformare gli incentivi per nuovi investimenti in effettivi benefici in termini di produttività e innovazione. Alcuni progressi sono stati compiuti con la normativa sulle **start-up innovative**, il **voucher digitalizzazione**, gli incentivi alla formazione e i **centri di competenza**, ma andrebbero ulteriormente rafforzati rispetto agli incentivi per investimenti in capitale tangibile.

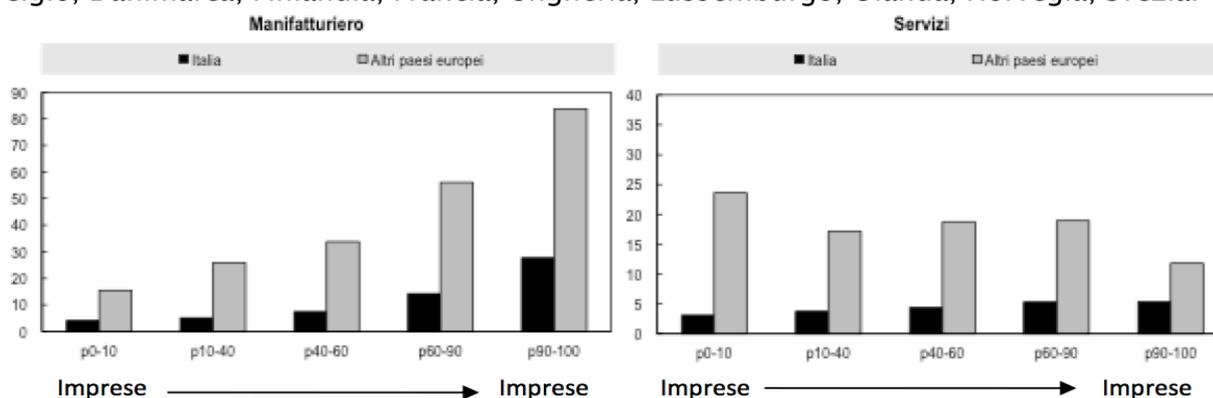
Figura 1 – Produttività del lavoro, quota del numero di imprese e di impiegati per classe dimensionale nei comparti di manifattura e servizi, Italia e altri paesi europei (2001–2012)



Nota: dati MultiProd, novembre 2016. Settore manifatturiero e dei servizi di mercato (escluse le attività finanziarie). Le classi dimensionali sono definite in base al numero di addetti dell'impresa. La produttività del lavoro è la media in tutti gli anni disponibili per ciascun settore-classe dimensionale; la quota di imprese è ottenuta calcolando il totale numero di imprese in tutti gli anni per ciascun settore-classe dimensionale e poi calcolandone la quota sul totale. La categoria "altri paesi europei" comprende Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Ungheria, Olanda, Norvegia.

Figura 2 – Numero di addetti medio per decile di produttività, Italia e altri paesi europei

Nota: dati MultiProd, novembre 2016. Settore manifatturiero e dei servizi di mercato (escluso attività finanziarie). La variabile rappresentata è il numero di addetti medio in ciascun settore-percentile di produttività del lavoro. La categoria "altri paesi europei" comprende Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Ungheria, Lussemburgo, Olanda, Norvegia, Svezia.



* Le opinioni espresse e le argomentazioni adottate in questo articolo sono esclusivamente degli autori e non riflettono necessariamente le opinioni ufficiali dell'Istat, dell'Ocse o dei suoi paesi membri.

Le carte nella manica del processo telematico

04.09.15

Carla Musella, Nicola Persico, Amelia Torrice e Pietro Spera

Il processo di digitalizzazione della giustizia civile fa sperare in processi più veloci e trasparenti. Ed è anche un percorso irreversibile. Nessun timore dunque per la recente norma che ripristina anche le copie cartacee di atti e documenti. È il tentativo di disciplinare una realtà di fatto.

La via telematica alla giustizia

La rivoluzione telematica fa sperare in processi più veloci e trasparenti in un paese come l'Italia classificato dalla Banca Mondiale al 147esimo posto su 189 nazioni per velocità della giustizia civile.

Nel processo civile telematico gli avvocati depositano gli atti dal computer del loro ufficio e quegli atti appaiono istantaneamente sul pc del giudice. Non più polverosi faldoni manovrati da personale dell'amministrazione della giustizia, quindi, ma cartelle elettroniche consultabili remotamente.

Eppure, recenti titoli di stampa (Il Fatto Quotidiano: "Processo civile telematico: il Parlamento rivuole la carta. Alla faccia della digitalizzazione!") suonano l'allarme. Si riferiscono alla legge di conversione del decreto legge 2015/83, recentemente approvata, che, tra l'altro, delega al ministro la disciplina per il deposito di copia "cartacea" degli atti depositati telematicamente. Alcuni vedono la delega come un trucco per codificare la prassi della "copia di cortesia", che costituirebbe un passo indietro rispetto alla telematicità.

La rivoluzione telematica è dunque in pericolo?

A nostro avviso no. Il processo di trasformazione del servizio giustizia è irreversibile, così come è già avvenuto, per esempio, per quelli bancari o amministrativi.

Il processo irreversibile di digitalizzazione della giustizia civile è iniziato quando sono stati introdotti i registri informatici. Da allora, alcune informazioni (nome degli attori o tipo di causa, ad esempio) sono consultabili dal giudice attraverso una app chiamata "console del giudice." Nonostante il nome napoleonico, la console rappresenta un importante aiuto per il giudice, che adesso può vedere in un colpo d'occhio lo status del suo carico di lavoro (di solito rappresentato da migliaia di faldoni).

Il secondo passo importante risale al 2014, quando è stata prevista la forma interamente telematica per un procedimento specifico: quello in cui una parte chiede al giudice un decreto perché ha la prova scritta di un credito. L'informatizzazione completa in questo caso ha funzionato bene perché, trattandosi di processi semplici e normalmente con pochi documenti, non ci sono gli svantaggi del "non avere la carta" mentre ci sono i vantaggi del processo telematico (soprattutto in termini di possibilità di depositare atti e documenti senza necessità di recarsi in tribunale e di rapidità nelle comunicazioni giudice-cancelleria-difensore). Una prova, quindi, che il processo telematico può funzionare in pratica.

Dal 2015 il processo telematico è stato esteso a tutti i processi civili di primo grado.

L'estensione, pur se fatta con le migliori intenzioni, ha creato seri problemi per i giudici. Si è visto che se il processo telematico funziona bene per le cause con poche carte, non è altrettanto efficace per quelle con molti atti e documenti o molte parti, per esempio nelle cause successorie. Quando le "carte" sono troppe, non sono realisticamente consultabili su computer e non è agevole lo studio degli atti da parte del giudice, che si vede costretto a stampare personalmente tutti o alcuni documenti del procedimento per poterlo definire. E dunque in questi casi, per ricostruire il fascicolo, il giudice è obbligato a sobbarcarsi un nuovo ulteriore lavoro, che prima – quando il procedimento era interamente cartaceo – era svolto dalle parti. È la particolarità – molto rilevante – che differenzia il processo civile da altri servizi (anagrafici, bancari) in cui la documentazione da leggere è più ridotta.

Processi in doppia copia

La nuova legge che intende disciplinare le copie cartacee di atti e documenti telematici riconosce perciò la realtà di quanto avviene sul campo. La carta, in alcuni casi, è indispensabile per realizzare la funzione stessa del processo civile, non è solo una ciambella di salvataggio per i giudici vecchi e per i cancellieri che cercano di mantenere il lavoro. In assenza di una soluzione migliore – e probabilmente più costosa – la copia cartacea che la legge vuole disciplinare consente al privato di sopperire alle carenze del pubblico. E quindi disciplinare la possibilità di richiedere copie di atti e documenti telematici non è necessariamente un passo indietro rispetto all'obiettivo del processo civile telematico. Se la carta serve, dunque, perché allora non affidarsi solo ad essa, almeno nei processi complessi? Ha senso avere una doppia copia, in carta e in digitale? Secondo noi sì, per tre ragioni. Primo, perché il processo civile telematico consente un enorme recupero di efficienza in tema di comunicazioni e notificazioni tra parti, giudice e cancelleria. Secondo, perché il digitale snellisce l'organizzazione del lavoro giudiziario: per il presidente del tribunale è più facile controllare l'andamento dei procedimenti iscritti. Il terzo motivo per cui il requisito del digitale deve esistere per tutti i processi è che un processo gestito digitalmente è un processo trasparente. È più facile per gli avvocati, e dunque per i clienti, accertarne lo status. E la trasparenza aiuta il cittadino a riconciliarsi con una "macchina giustizia" che è spesso percepita come opaca.



Gig e sharing economy

Gig economy: efficienza e sregolatezza

15.11.16

Alessandro Toppeta

Lo sciopero dei fattorini torinesi di Foodora ha acceso i riflettori sull'economia on-demand, dove il rapporto di lavoro si costituisce attraverso un'applicazione sul cellulare. Come per il taylorismo, è difficile fermare un'innovazione che dà benefici ai consumatori. Ma si può regolamentarla.

Cos'è la gig economy

Lo sciopero dei riders (fattorini) torinesi di Foodora ha messo in luce un nuovo aspetto dell'economia moderna che si sta affermando sempre più prepotentemente: la gig economy, conosciuta anche come economia on-demand. Nella gig economy, la tecnologia facilita l'erogazione di un servizio tramite un'applicazione sul cellulare, che è utilizzata per contrarre ogni prestazione lavorativa quando se ne ha bisogno, sostituendo il rapporto diretto dei lavoratori - in questo caso i riders - con il datore di lavoro.

L'innovazione si basa su un algoritmo che ottimizza le consegne, selezionando i fattorini in maniera efficiente in base a una serie di parametri oggettivi, come il percorso da compiere per consegnare il cibo, il tempo medio di accettazione di una comanda, la velocità media del rider. L'algoritmo elimina così gli elementi soggettivi che possono caratterizzare la prestazione di lavoro - decidendo chi lavora e chi no e monitorando il servizio - e limita i comportamenti opportunistici.

Come regolamentarla

Per il fenomeno della Gig economy, si può tracciare un parallelo storico con l'organizzazione scientifica del lavoro introdotta da Frederick Taylor (Principle of scientific management, 1911). Così come allora, l'obiettivo è poter controllare il processo produttivo per ottimizzarlo. Nel caso di Taylor si trattava della produzione industriale, mentre in quello della gig economy si tratta di un servizio - le consegne. Anche ai tempi di Taylor, il cambiamento produsse diverse proteste e scontri fra i lavoratori e i datori di lavoro. Tuttavia, le proteste non riuscirono a bloccare l'avanzare dell'innovazione. Frederick Taylor spiega il perché all'interno del suo libro, ricordando il ruolo che il consumatore gioca nel rapporto fra produttore e lavoratore con il suo desiderio di prodotti sempre migliori e più convenienti. Ai tempi di Taylor, per esempio, un numero maggiore di persone poteva permettersi un'automobile Ford grazie alla riduzione dei prezzi, dovuta alla produzione in serie. Ai tempi della gig economy, invece, i consumatori possono usufruire di una prestazione personalizzata grazie all'algoritmo che ottimizza il servizio, individuando la combinazione perfetta fra chi ordina e il fattorino più vicino e rapido, che può consegnare il cibo ancora caldo.

Politiche economiche volte a bloccare o eliminare un'innovazione che porta benefici ai consumatori difficilmente sono efficaci. È invece fondamentale realizzare politiche che

gestiscano il cambiamento e rendano la transizione più graduale. Attualmente, una proposta di legge sulla regolamentazione della sharing economy (economia della condivisione) è in **discussione in parlamento**. Il disegno di legge riguarda servizi come BlaBlaCar o Airbnb, dove l'obiettivo è diminuire i costi, condividendo servizi quali il passaggio in auto o la stanza vuota, che altrimenti rimarrebbero inutilizzati. Non si considera invece la gig economy di Deliveroo o Foodora, dove non avviene alcuna condivisione, ma si ha una prestazione di lavoro "freelance" facilitata dalla tecnologia dell'algoritmo. È quindi importante distinguere tra i due fenomeni e inquadrare la nuova figura lavorativa prodotta dalla gig economy nella regolamentazione. Per esempio, la proposta di legge sulla sharing economy distingue fra chi affitta per hobby e chi lo fa per mestiere, fissando un guadagno di 10mila euro annui come limite fra le due categorie. Se il guadagno è inferiore a questa soglia, la tassazione sui "redditi da condivisione" sarà del 10 per cento. Mentre si applicherà l'aliquota corrispondente al lavoro dipendente o da lavoro autonomo nel caso in cui la soglia dei 10mila euro di guadagno sia superata (articolo 5). Una proposta di legge sulla gig economy potrebbe anch'essa individuare un limite volto a distinguere i fattorini che lo **fanno per hobby** da quelli che lo fanno come mestiere, gestendo il cambiamento e riconoscendo diritti e doveri specifici per le due diverse figure lavorative.

Hotel California: la sfida già vinta di Airbnb

20.05.16

Franco Becchis

Airbnb, app per chi offre e domanda camere e appartamenti in affitto, penetra nel mercato degli alberghi, con conseguenze su prezzi, qualità e controlli. Opporsi come fanno i tassisti con Uber è una battaglia di retroguardia. L'unica risposta è accompagnare il cambiamento con una buona regolazione.

Vedo, quindi tratto

Le piattaforme internet hanno reso osservabile, e quindi contrattabile, ciò che prima era nascosto: passaggi auto da condividere, camere da affittare, pranzi, disponibilità a fare le pulizie o altri lavoretti. L'hanno chiamata *sharing economy*, ma è l'economia degli asset dormienti, che vale quasi l'**1 per cento del Pil**.

La tecnologia permette un enorme effetto leva sulla domanda/offerta, trasformando piccole reti informali di persone in gigantesche reti sociali in simultanea possibilità di comunicare e scambiare. Chi presidia le piattaforme da cui passano gli scambi ha un forte potere di mercato e costituisce una minaccia per chi produce e vende attraverso i canali tradizionali della comunicazione vis à vis o telefonica.

La sfida di Airbnb agli hotel

Una delle sfide più calde nella cosiddetta *sharing economy* è nella accoglienza: gli hotel sono sotto attacco di Airbnb, una app che in più di 34 mila città mette in contatto domanda e offerta di camere, appartamenti, ville, trattenendo una commissione sul prezzo. Nel 2015 su Airbnb sono state prenotate 1.750.000 notti, più di Hilton. A New York, la piattaforma **prenota una camera su sei**. **Alcune stime** le danno un **valore di borsa** di circa 25 miliardi di dollari e fatturato a 10 miliardi di dollari nel 2020.

Un fattore di successo di Airbnb – e delle piattaforme in generale – è la bassa intensità di capitale: Airbnb non possiede case e hotel, così come Uber e Blablacar non possiedono un parco macchine e Gnammo non ha ristoranti.

Anche le piattaforme leggere, tuttavia, hanno i loro problemi: uno dei principali è il tentativo di accordi diretti fra chi offre e chi domanda, bypassando la piattaforma. Airbnb impedisce di scrivere numeri di telefono nelle chat on line, ma basta scrivere “sette” invece di 7 ed ecco che il cliente può telefonare direttamente all'affittacamere e Airbnb perde la commissione sul contratto (attorno al 15 per cento).

La regolazione

Chi si sente minacciato da Airbnb, Uber, Blablacar ha un argomento ricorrente: non rispettano le regole. Che accadrebbe se Uber dovesse riclassificare gli autisti come dipendenti (stipendi

arretrati, contributi), come è già successo in **due stati Usa** e se Airbnb dovesse adeguarsi agli standard di salute e sicurezza richiesti agli hotel?

La cosiddetta *sharing economy* presenta due problemi di regolazione: uno relativo ai servizi in sé e un altro relativo alle piattaforme. In particolare, la regolazione delle piattaforme è costretta a inseguirne la alta dinamicità, che le fa cambiare nel giro di pochi anni, mentre alberghi, taxi e autobus sono più o meno quelli di cinquant'anni fa.

Uber aspetta una sentenza della Corte europea di giustizia (attesa per l'autunno 2016) che stabilisca se deve essere trattata come una compagnia di trasporti o un servizio digitale. Blablacar ha già vinto **il primo round** contro la compagnia di trasporto pubblico locale a Madrid.

Le motivazioni su cui si fonda l'esigenza di regolare un mercato sono molteplici, nel caso della ospitalità alberghiera sono centrali le esigenze di sicurezza (incendio, alimenti, prodotti) e protezione del consumatore (prodotto che corrisponde a ciò che il venditore promette). Nella regolazione, la non osservabilità del comportamento dei regolati è sempre stata un ostacolo e un costo. Le app hanno quasi azzerato il costo del controllo: nel caso di Airbnb parliamo di pulizia delle camere, cortesia, puntualità, corrispondenza del servizio a quanto annunciato. Inoltre, la simultaneità della pubblicazione dei giudizi incrociati fra ospiti e proprietari impedisce giochi strategici di reputazione. L'economia degli asset dormienti ha fatto risvegliare, oltre alle merci e ai servizi, anche la *self regulation*. Ma siccome l'autoregolazione non basta, il parlamento italiano ha in discussione una **proposta di legge per tutto il settore**.

Aspetti fiscali

In attesa di una probabile regolazione complessiva, sul fronte fiscale, quello più caldo, la strada maestra è già stata intrapresa da molte città: a Firenze l'accordo con Airbnb prevede di portare **10 milioni di euro nelle casse comunali**.

Rispetto agli hotel, che spendono solo il 30-35 per cento in salari locali, gli incassi di un *host* Airbnb (circa 85 per cento del prezzo pagato dal cliente) restano all'economia locale, e sono fiscalmente più attraenti di quelli di un albergo. Ciò non ha impedito che alcune città (San Francisco, Amsterdam) abbiano posto un tetto alla offerta annuale massima che un *host* Airbnb può mettere sul mercato, con parziale gioia degli albergatori.

Per Airbnb, e per molti altri casi di economia innovativa, si può dire con Douglass North che le istituzioni e la regolazione che accompagnano il cambiamento favoriscono lo sviluppo economico: il resto, probabilmente, è battaglia di retroguardia.

Perché Blablacar spaventa le carte

09.12.15

Franco Becchis

In Spagna Blablacar ha vinto il primo round dello scontro con l'associazione delle società di autobus pubblici, anche perché il servizio non genera profitti. Così cambiamento della tecnologia e forza dei bisogni si dimostrano più forti dei regolamenti. Consumatori e nuove possibili controversie.

Poco sharing, molto selling

Il primo round dello scontro fra autobus pubblici e Blablacar che si è aperto a Madrid va a favore di **quest'ultima**. Confibus (*Confederación Española de Transporte en Autobús*), la lobby del trasporto pubblico locale, aveva chiamato in causa per esercizio abusivo di servizio pubblico di trasporto Blablacar – la famosa app che mette in comunicazione chi offre e chi domanda passaggi in auto fra le città – ma il giudice per il momento le ha dato torto.

Per inquadrare la controversia – non dissimile da quella **che ha già coinvolto Uber** – è utile fare un po' di chiarezza su due parole usate per descrivere questi fenomeni.

La prima è *sharing economy*, o economia della condivisione, la più (ab)usata fra le parole che piacciono ai media. Blablacar, Uber, Airbnb, Gnammo e altre piattaforme non condividono un bel niente: un guidatore che carica un autostoppista, una famiglia che ospita gratuitamente dei migranti sono esempi di *sharing*, condivisione. Uber e i suoi fratelli, invece, permettono ai proprietari di *dormant assets* (capacità produttiva non utilizzata: case, posti auto, tempo, abilità culinarie) di incontrare la domanda pagante di sconosciuti. È, quindi, una economia degli asset dormienti che si destano al suono della sveglia che proviene dalle tecnologie di comunicazione *peer-to-peer*.

La seconda parola abusata è servizio pubblico. Nella sua essenza, un servizio è pubblico quando il mercato non è in grado di fornirlo da solo in modo efficiente, equo e accessibile: in altre parole, abbiamo la sanità, le scuole, la depurazione delle acque, lo smaltimento dei rifiuti e altri servizi in mano diretta pubblica o regolati dal pubblico perché non ci fidiamo dei mercati. Un servizio, quindi, non è pubblico perché giuridicamente è stato dichiarato tale o perché qualcuno ha ottenuto la licenza per fornirlo, con esclusiva o senza: è il contenuto che conta, non il contenitore.

A forza di regolare oggetti e contenitori anziché bisogni e contenuti, la pubblica amministrazione ha creato una serie di fortini dove persone e organizzazioni difendono esclusive e diritti. Ma il cambiamento della tecnologia e la forza dei bisogni è più forte dei regolamenti.

Nel caso di Blablacar (che ha 20 milioni di utenti in diciannove paesi e 180 milioni di euro di ricavi nel 2014) il bisogno è la mobilità fra le città (la app non si occupa di mobilità urbana). L'offerta proviene da migliaia di automobilisti che quotidianamente hanno a disposizione posti liberi per viaggi già programmati, mentre altre persone hanno bisogno di un passaggio. Blablacar permette il *matching* fra offerta e domanda: il guidatore propone un prezzo

attenendosi alle linee guida della piattaforma e il suo incasso sarà diverso a seconda dei posti che riuscirà a riempire. Blablacar gestisce ovviamente questi flussi di denaro e trattiene una commissione di circa il 10 per cento.

Il grado di copertura dei costi non è determinabile a priori, tuttavia è ragionevole concludere che il servizio non generi profitti, se non nel caso di offerta continua, posti auto riempiti e auto già ammortizzata alimentata a gas, uno scenario che appare a dir poco improbabile. Un sistema di recensioni incrociate (ma non simultanee come per Airbnb, quindi aperte a collusione e ritorsione) permette di dare un voto a guidatori e ospiti, disincentivando comportamenti scorretti e costruendo fiducia fra gli utenti.

Nella tabella presentiamo alcuni dati sulla offerta di passaggi dal 7 ottobre 2015 al 7 novembre 2015 su alcune importanti tratte: si tratta di una offerta non irrisoria, ma lontana dai volumi offerti dal servizio di trasporto pubblico ferroviario.

Tabella 1

Tratta	Posti offerti	Viaggi	Ricavo massimo a persona	Costo medio a persona Blabla car	Costo medio a persona treno/bus
Torino-Milano	2253	755	112	9,50	18,77
Torino-Roma	204	93	120	36,09	69,56
Parigi-Berlino	235	85	110	53,62	86,21

Fonte: elaborazione Turin School of Local Regulation su dati piattaforma Blablacar

Accusa e difesa

I gestori del servizio pubblico di trasporto su gomma sostengono che la app viola le norme che impongono una autorizzazione pubblica per il trasporto collettivo di persone: Confibus, utilizzando detective privati, ha scoperto che gli automobilisti stipulano assicurazioni con Axa per coprirsi dai rischi, configurando così una attività organizzata e regolare. Poiché BlaBlaCar ha offerto in media 2.162 destinazioni durante l'inverno 2014/2015 in confronto alle 6.812 offerte in media nello stesso periodo dalle imprese di trasporto pubblico di Madrid, Confibus sostiene anche che vi è una penetrazione di mercato di quasi un terzo. In Europa, sempre secondo Confibus, BlaBlaCar avrebbe organizzato nell'ultimo **anno 700mila viaggi**.

La linea di difesa scelta da BlaBlaCar è articolata su due punti. Primo, "sono un social media, i miei iscritti sono "amici" quindi non è un mercato, quindi non mi puoi attaccare perché ti faccio concorrenza". Secondo, "i miei autisti non hanno obiettivi di profitto", tanto che, proprio per proteggersi dall'accusa di concorrenza sleale, BlaBlaCar non ospita offerte da

parte di van o minibus. E una società di consulenza incaricata da BlaBlaCar sostiene che i suoi automobilisti fanno meno di due viaggi al mese, incassando circa 50 euro.

Un punto debole nella linea di difesa di Blablacar è certamente l'arruolamento semiprofessionale degli autisti e la "posture" da social network, tuttavia il suo sviluppo si colloca in un processo inarrestabile di espansione dei mercati permessa dalla tecnologia. E la difesa a oltranza delle concessioni pubbliche al trasporto locale non appare come la migliore risposta da parte dei gestori degli autobus.

Prossime puntate

All'orizzonte si profilano controversie analoghe in altri settori. Airbnb è già sotto accusa perché non ha gli standard degli hotel, gli ospiti non pagano la tassa di soggiorno e i proprietari hanno tariffe dell'acqua, dei rifiuti e dell'energia **di tipo domestico e non commerciale**. Gnammo, che fa incontrare domanda e offerta di pranzi e cene, non passa inosservata alla grande famiglia dei ristoratori e recenti provvedimenti amministrativi a Torino segnalano un conflitto che **non può che crescere**. Non è ben chiaro il perché, ma sembra che la reputazione sociale che si forma con il giudizio dei clienti, quella che determina il successo e la sconfitta di molte imprese, non valga nulla senza un timbro della Asl. Amazon Flex, che permette a tutti di diventare fattorini per un giorno consegnando pacchi in un'ora, farà infuriare i corrieri e rinasceranno le polemiche sul lavoro on-demand.

Intanto, gli sfidanti delle vecchie banche hanno già vinto la partita: miliardi di euro transitano nei siti di peer to *peer finance*. Non è un buon segnale per i gestori di bus, ferrovie, taxi, hotel e ristoranti, ma potrebbe esserlo per i consumatori.

Ma Uber è una vera innovazione?*

31.03.15

Ilaria Maselli e Marco Giuli

La sharing economy offre vecchi servizi in modo innovativo. In più smuove le acque in settori tradizionalmente molto regolamentati e immuni dalla concorrenza. Tuttavia, lo fa al prezzo di cambiare le relazioni industriali. Il confine rotto tra lavoratori dipendenti, free-lance e occasionali.

Cos'è la sharing economy

Poche invenzioni nell'economia dei servizi hanno provocato un acceso e intenso dibattito come Uber, il servizio di trasporto automobilistico privato che attraverso un'applicazione software mobile mette in collegamento diretto passeggeri e autisti. Ma Uber rappresenta davvero un'innovazione? (Qui ci riferiamo in particolare a Uberpop, ovvero il servizio basato su autisti non professionisti).

Uber è il più famoso esempio della cosiddetta sharing economy. La premessa è semplice: gli individui hanno competenze, i clienti cercano servizi abordabili, e la Silicon Valley li mette in contatto permettendo ad asset fisici di essere disaggregati e consumati come servizi. In questo modo, le relazioni capitalistiche si muovono verso un'efficiente struttura peer-to-peer (tra pari).

Gli individui possono così aggirare le rigidità di alcuni servizi tradizionali, riducendo i costi delle transazioni grazie alla tecnologia o traendo profitto da asset sottoutilizzati.

Così come altre innovazioni scaturite dalla rivoluzione digitale, Uber nasce e si sviluppa in una profonda incertezza regolamentare, ponendo difficili domande: i business peer-to-peer competono slealmente con i servizi tradizionali grazie al fatto che non pagano le stesse tasse? Quale impatto hanno questi servizi sulla privacy? I lavoratori free-lance della sharing economy sono dei micro-imprenditori o dei lavoratori micro-retribuiti che competono slealmente con altri lavoratori? Ma il punto di partenza è: c'è qualcosa di nuovo in Uber?

Dov'è la novità?

Non è facile rispondere. Esiste senz'altro una forma di innovazione di processo nel trasformare un costoso bene di consumo (l'auto) in una fonte di profitto, introducendo oltretutto concorrenza in un settore tradizionalmente protetto e ultra-regolamentato. Immaginato su larga scala, questo processo ha anche il potenziale di trasformare i nostri stili di vita, in particolare il tradizionale rapporto che abbiamo con la proprietà e il modo in cui usiamo auto e strade. L'efficienza dell'uso dell'automobile potrebbe migliorare, vista l'attuale attitudine a portare un passeggero per volta quando se ne potrebbero portare tre o quattro. L'abbassamento dei prezzi potrebbe però anche condurre a una diversione degli utenti dal trasporto pubblico, portando a un aumento del numero di auto per strada. Purtroppo, il beneficio netto è difficile da stimare senza un modello in cui i due fattori vengono soppesati,

e difficile è anche calcolare le esternalità ambientali.

Da un altro punto di vista, si potrebbe obiettare che anche nel processo c'è ben poco di nuovo, in quanto Uber costituirebbe solo una forma di franchising. In questo modello commerciale, una parte concede all'altra l'uso del proprio marchio e dei propri processi per produrre un bene o un servizio standardizzato. Si potrebbe dunque considerare Uber come franchisor e il guidatore come franchisee.

La domanda principale relativa agli elementi di innovazione apportati da Uber riguarda proprio il ruolo di Uber in quanto intermediario. Nella relazione fra Uber e i guidatori, chi è il capitalista? L'investimento è parzialmente sostenuto da Uber (la tecnologia) e - in misura maggiore - dai guidatori. A loro spettano infatti tutti i costi relativi alla vettura (acquisto o noleggio, manutenzione, carburante, assicurazione, eccetera). Inoltre, il guidatore non può decidere il prezzo del servizio, né negoziare la porzione di ricavo a lui spettante: sono decisioni prese unilateralmente da Uber.

La sharing economy offre vecchi servizi in un modo, per alcuni aspetti, innovativo. La novità risiede nel processo, ovvero nella capacità di mobilitare capitale sottoutilizzato e creare una nuova divisione del lavoro utilizzando una tecnologia che permette un efficiente e immediato aggiustamento tra domanda e offerta. Ciò smuove le acque in settori tradizionalmente molto regolati e immuni dalla concorrenza e di conseguenza suscita grande interesse.

Tuttavia, lo fa al prezzo di un impatto sulle relazioni industriali e rompendo i tradizionali confini tra free-lance, lavoratori dipendenti e chi offre lo stesso servizio in modo amatoriale e solo occasionalmente. La rottura dei confini rischia di implicare una progressiva riduzione dei redditi (a causa delle paghe basse nel settore) e delle entrate fiscali (non è chiaro al momento chi paga quali tasse), a meno che i sistemi non vengano opportunamente ridisegnati per colmare i vuoti di oggi. Per queste ragioni, urge orientare l'agenda della ricerca sugli effetti distributivi di questi trend.

Uber non è infatti un caso isolato, e se è improbabile che la sharing economy sostituisca interamente le tradizionali forme di commercio dei servizi, è probabile che il suo ruolo nell'economia sia destinato a crescere, con importanti effetti sui nostri modelli socio-economici di riferimento.

* Una **versione più estesa** di questo articolo è stata pubblicata dal Centre for European Policy Studies (Ceps)



Big data

La concorrenza ai tempi dei big data

26.01.18

Michele Polo

Le grandi aziende di Internet meritano sicuramente lo scrutinio delle autorità antitrust. Ma con cautela. Perché c'è il rischio che una politica eccessivamente interventista non favorisca la concorrenza, ma riduca gli incentivi alla continua innovazione.

Gli effetti di rete premiano i più grandi

Titani, giganti, i termini evocativi negli ultimi tempi abbondano per riferirsi alle grandi aziende di Internet, da Google a Facebook ad Amazon, al centro delle riflessioni sulla concorrenza e sulle società odierne. Cerchiamo quindi di dipanare la matassa guardando prima di tutto alle ragioni che spiegano l'emergere di imprese di grandissime dimensioni, per utenti, fatturato, capitalizzazione, nei segmenti dell'alta tecnologia.

Gran parte di queste realtà hanno un tratto in comune, le imprese rappresentano altrettante piattaforme attraverso cui diversi gruppi di soggetti economici interagiscono. Restringendo l'attenzione al nucleo di servizi su cui inizialmente queste imprese sono nate, in Amazon (o eBay) i venditori di beni e servizi interagiscono attraverso la piattaforma con i clienti, in Google gli utenti che compiono una ricerca sono messi in contatto con gli inserzionisti, mentre Facebook è il prototipo di una piattaforma di social network attraverso cui gli utenti si incontrano, ma vengono anche raggiunti da messaggi pubblicitari da parte degli inserzionisti. Nulla di nuovo, si dirà, la televisione tradizionale in chiaro da molti decenni vende agli inserzionisti l'attenzione degli utenti distribuendo gratis a questi ultimi i contenuti. Quello che, in più, osserviamo nel mondo di Internet è la capacità di raccogliere informazioni sulle caratteristiche e i gusti degli utenti, attraverso i modi con cui questi utilizzano i diversi servizi messi a loro disposizione. Quella che nella televisione tradizionale era una campagna pubblicitaria indifferenziata, che raggiungeva consumatori più o meno interessati al prodotto, può diventare, nel mondo di Internet, una campagna selettiva, che raggiunge e si adatta ai gusti dei diversi utenti, differenziando messaggi e proposte a seconda dei singoli utenti. Con un valore molto maggiore per gli inserzionisti e introiti pubblicitari più elevati per le piattaforme.

Entriamo quindi nel mondo dei big data, la enorme massa di informazioni che le piattaforme raccolgono sui propri utenti e che, adeguatamente analizzate attraverso i propri algoritmi, permettono di profilare il pubblico e offrirlo in modo selettivo e appropriato agli inserzionisti e venditori.

Questi meccanismi sono governati dai cosiddetti effetti di rete, esternalità tra i diversi versanti raggiunti da una piattaforma, che determinano una progressiva crescita del soggetto vincente. Maggiore è il numero di utenti, più efficaci diventano gli algoritmi di profilazione, migliore è la capacità di raggiungere il pubblico adeguato che la piattaforma offre agli inserzionisti, maggiori gli introiti da questi ottenuti. E, nella direzione opposta, più rispondenti ai propri gusti sono i suggerimenti, ad esempio proposti da un motore di ricerca

nella parte sponsorizzata dei risultati, maggiore è l'utilizzo da parte degli utenti. Ma le esternalità di rete operano anche in modo indiretto: perché i maggiori introiti pubblicitari consentono di investire in un miglioramento e arricchimento dei servizi offerti al pubblico, aumentandone il grado di partecipazione. Il mercato, a un certo punto, tende a concentrarsi su un numero molto limitato di soggetti vincenti.

Il ruolo delle autorità antitrust

Ma allora andiamo verso un mondo dominato da un ristretto numero di soggetti che possiedono moltissime informazioni su ciascuno di noi? O Internet per sua natura rimane un mondo contendibile, dove i vincitori di oggi verranno rimpiazzati da nuovi campioni domani? I big data sono una barriera all'entrata che può bloccare la crescita dei futuri concorrenti che non vi accedono? Un semplice rimando alla nostra esperienza quotidiana suggerisce come siamo oramai abituati, magari incautamente, a disseminare informazioni personali attraverso l'uso di Internet e delle moltissime applicazioni, a una pluralità di soggetti. Esistono, in altri termini, molti giacimenti di informazioni. Inoltre, i dati possono essere acquistati da intermediari specializzati. Non è poi il dato di per sé, ma la capacità di analisi attraverso gli algoritmi a fare la differenza. Infine, l'entrata nel mondo di Internet è prima di tutto attraverso la creazione di nuovi servizi e applicazioni, ciascuno dei quali, se di successo, percorre il proprio sentiero verso la leadership in quel particolare segmento. Nel mondo di Internet gli utenti utilizzano molti servizi contemporaneamente, quello che nel gergo viene chiamato multi-homing, e attraverso questa naturale condotta lasciano aperte le porte alla concorrenza. Una concorrenza che, attraverso la competizione per l'attenzione degli utenti, mette le piattaforme in rivalità tra loro, ma anche con i media tradizionali e gli altri soggetti impegnati nell'informazione e nell'intrattenimento.

In conclusione, i nuovi Titani, come recentemente li definiva l'*Economist*, sono sicuramente meritevoli di scrutinio e attenzione da parte delle autorità antitrust, e la Commissione europea si distingue in questa prospettiva. Ma con la cautela che è suggerita dal rischio che una politica eccessivamente interventista, invece di mantenere aperti i canali di competizione riduca gli incentivi alla continua innovazione che osserviamo in questi mercati.

I big data inoltre evocano spesso nel dibattito politico gli spettri di un grande fratello che minaccia la privacy e la democrazia. La dimensione delle grandi aziende e le informazioni che possiedono giustificano una riflessione in questo senso. Ma suggeriscono anche di non assegnare alle autorità della concorrenza compiti ulteriori che esorbitano dal proprio ruolo di controllori della competizione, esponendole a incursioni in terreni non propri e a scelte che non sarebbero guidate dalla loro consolidata cassetta degli attrezzi.

Chi ha paura dei big data?

23.03.18

Riccardo Puglisi

L'utilizzo pervasivo dei dati sul comportamento online inizia con una scelta dell'utente: la rinuncia alla privacy per ottenere un servizio personalizzato. E forse non dobbiamo preoccuparci tanto della persuasione politica, quanto di quella commerciale.

Lo scandalo Cambridge Analytica

Forse per la prima volta, i big data relativi al nostro comportamento su internet e social network appaiono più come una minaccia al funzionamento dei meccanismi sociali e politici che come un modo intelligente di usare la tecnologia per fornirci contenuti personalizzati, dopo che abbiamo accettato “con un click” di ridurre la nostra privacy a favore del nostro social network o motore di ricerca preferito.

Lo scandalo del Datagate, come ben raccontato da Fabio Chiusi su Valigia Blu, coinvolge il social network Facebook, la società Cambridge Analytica finanziata da Robert Mercer, miliardario fondatore dell'hedge fund Renaissance e di chiaro orientamento politico conservatore, alcuni ricercatori come Alexandr Kogan – diviso tra l'Università di Cambridge e l'Università statale di San Pietroburgo – e Christopher Wylie, che ha lavorato sia per l'(ex) ideologo di Donald Trump, Steve Bannon, che per Cambridge Analytica, e che poi è diventato la gola profonda per gli articoli del Guardian sul tema.

Lo scandalo sta nel fatto che dati raccolti da application terze a partire dai comportamenti individuali su Facebook non sono stati utilizzati soltanto a fini accademici, ma sono stati poi sfruttati per rendere più precisi ed efficaci i messaggi propagandistici utilizzati dalla campagna a favore di Brexit in Gran Bretagna e per la campagna presidenziale di Trump negli Usa. L'idea sottostante è quella di prevedere le caratteristiche psicologiche di ogni individuo sulla base di uno schema standard – il cosiddetto modello Ocean – che incorpora le cinque dimensioni di “Openness” (apertura a nuove esperienze), “Conscientiousness” (consapevolezza), “Extroversion” (estroversione), “Agreeableness” (socievolezza) e “Neuroticism” (Nevrosi) – collegando questi tratti della personalità a comportamenti online: si va da quelli più palesi come le pagine di Facebook su cui si mette il “like” ad altri meno visibili ai propri “amici digitali” – e dunque meno soggetti ad autocensure – come la frequenza e la distribuzione temporale dell'atto stesso di mettere like e di caricare foto su Facebook.

Se un ricercatore è in grado di prevedere i tratti della personalità di un individuo sulla base del suo comportamento online, e se è possibile costruire messaggi propagandistici più adatti a persone che hanno un certo profilo caratteriale, così da incrementare la propensione di costoro a diffondere i messaggi stessi o da modificarne il comportamento “esterno” (nelle scelte economiche o politico-elettorali), allora la bellezza e l'utilità di contenuti personalizzati su internet si trasformano in una trappola pericolosa, perché aumenta di molto la possibilità che qualcuno influenzi in maniera subdola e “inconscia” tali comportamenti, arrivando perfino a manipolare l'esito di elezioni cruciali come le presidenziali Usa o il referendum su Brexit.

Il meccanismo di predizione può funzionare soltanto se siamo in grado di misurare con un test standard i cinque tratti di personalità di individui di cui conosciamo anche il comportamento online. Ebbene, qui il contributo più rivoluzionario è forse quello di Michal Kosinski e coautori nell'articolo pubblicato su [Machine Learning Journal nel 2013](#). Kosinski ha creato questo "ponte" convincendo centinaia di migliaia di persone a effettuare il test di personalità online in cambio dell'accesso alle informazioni relative al loro comportamento su Facebook. Tecniche statistiche adatte ai big data permettono poi di trovare i comportamenti osservabili su Facebook che sono meglio capaci di prevedere i tratti di personalità, esattamente basandosi sugli individui di cui conosciamo entrambe le "sfere". A questo punto si possono estrapolare i risultati del modello statistico e collegare direttamente i comportamenti osservabili sui social network a un messaggio oggetto di "microtargeting", cioè adatto a massimizzare la probabilità di condivisione e persuasione per quel sottogruppo dotato di quelle caratteristiche.

Va chiarito però che per l'assistenza alla propaganda elettorale di Brexit e Trump, Cambridge Analytica non ha utilizzato i dati originali raccolti da Kosinski, quanto qualcosa che assomiglia a una loro replica, grazie all'opera di Alexandr Kogan, il quale ha assoldato un numero importante di utenti online tramite Mechanical Turk (un'applicazione di Amazon che paga qualche dollaro a coloro che effettuano compiti ripetitivi e non appaltabili a una macchina) e li ha sottoposti al test di personalità chiedendo di condividere i dati sul loro account Facebook.

Il pericolo della persuasione commerciale

Vale qui la pena formulare alcune riflessioni generali.

Come rilevato da Chiusi nell'articolo citato sopra, si nota una singolare diversità di approccio da parte dei media intorno all'utilizzo dei big data a fini elettorali: ottima cosa quando in ballo c'era Barack Obama, pericolosa manipolazione nel caso di Trump e Brexit. Ma è singolare come nessuno – o quasi – abbia riflettuto sul fatto che la valutazione cambia di molto se nell'utilizzo dei big data a fini elettorali c'è concorrenza o se, invece, c'è un monopolio da parte di un politico "pioniere" che per l'appunto "straccia la concorrenza" con la nuova tecnologia.

Si tornerebbe dunque ai buoni vecchi concetti economici di concorrenza e monopolio, tenendo però presente che stiamo probabilmente parlando di un gioco "a somma zero", in quanto gli apparati tecnologico/propagandistici dei due team elettorali lottano per gli stessi voti: non c'è più l'orwelliano pericolo di una manipolazione inconscia dei risultati elettorali ma il più becero – e meno preoccupante – rischio di uno spreco di risorse. Ma ciò non vale per ogni campagna elettorale? E ancora: siamo davvero sicuri dell'efficacia persuasiva di queste tecniche propagandistiche? La ricerca accademica (ad esempio [questo tweet](#) di Brendan Nyhan, sempre citato da Chiusi) è molto più scettica sugli effetti di persuasione elettorale rispetto alla questione a monte della predicibilità dei tratti di personalità a partire dal comportamento online. Se lo scetticismo è fondato, il rischio che corriamo è quello – davvero ironico – di guardare all'inetto topolino della persuasione elettorale invece che alla poderosa ed efficace montagna della persuasione commerciale.

Economia dei dati, l'alba di una nuova era*

26.01.18

Augusto Preta

La diffusione dell'economia digitale in tutti i settori ha determinato un nuovo scenario, nel quale i dati sono il motore della trasformazione. Sembra esserci un effetto positivo sulla produttività di imprese e Pa. Più incerto quello sull'occupazione.

Dati, il lubrificante della nuova economia

È ormai chiaro a tutti che siamo all'alba di una nuova era dello sviluppo economico e sociale, frutto di un continuo, inarrestabile processo di innovazione, che ha caratterizzato nel corso degli ultimi due decenni lo sviluppo di Internet, attraverso la diffusione dell'economia digitale in tutti i settori, non più soltanto legati alle tecnologie dell'informazione e della comunicazione.

Tecnologie, piattaforme e sistemi innovativi come Cloud Computing, Internet of Things, Big Data & Analytics, Blockchain, Artificial Intelligence, Augmented Reality & Virtual Reality, Advanced robotics & 3D printing e 5G costituiscono i nuovi strumenti abilitanti dell'economia digitale, che, grazie alla diffusione pervasiva in tutti i settori, promette di dar luogo più in generale a una nuova fase dell'esistenza umana.

In particolare, all'interno del nuovo scenario, i dati rappresentano il motore della trasformazione. Il dato è elemento chiave per lo sviluppo del business ed è proprio per questo motivo che viene considerato "il lubrificante" della nuova economia.

Negli ultimi anni, più che parlare di semplici o singoli dati, si è soliti riferirsi a un concetto molto più ampio e complesso, riconducibile al termine "big data", proprio in riferimento alle ingenti quantità di dati disponibili all'interno del nuovo ecosistema digitale, prodotti ad alta velocità e provenienti da una moltitudine di fonti, la cui gestione e analisi richiedono nuovi e più potenti processori e algoritmi.

La letteratura si è concentrata sull'aspetto quantitativo e dunque sul volume dei dati e sulla loro costante esponenziale crescita. Secondo le stime, infatti, ogni giorno ne vengono prodotti circa 2,5 exabyte, un numero elevatissimo. Tuttavia, il volume non è l'unica caratteristica importante. La velocità alla quale i dati vengono generati e resi accessibili è parimenti impressionante. Per citare alcuni esempi, secondo alcune stime del 2016, relativamente ai dati generati sui social, Facebook genera circa 10 miliardi di "like" ogni giorno da parte di 1,09 miliardi di utenti, mentre su Instagram vengono condivise più di 95 milioni di immagini al giorno, con una media giornaliera di 4,2 miliardi di "like". Su YouTube si registrano oltre 400 ore di contenuti caricati dagli utenti ogni minuto di ogni singola giornata.

La capacità di analisi

In alcuni casi, il fenomeno dei big data è definito anche in ragione della capacità di analizzare

una varietà di insiemi di dati non strutturati provenienti da fonti diverse come registri web, social media, smartphone, sensori e transazioni finanziarie. Ciò richiede la capacità di collegare insiemi di dati diversi, oltre alla capacità di estrarre informazioni da un insieme di dati destrutturati. Il carattere della varietà dei dati fa riferimento essenzialmente alla loro struttura: i dati strutturati entrano in un data warehouse già contrassegnati con un tag e sono facili da smistare. Oggi, tuttavia, sono per la maggior parte non strutturati, informazioni casuali, difficili da analizzare e gestire.

Realtà leader negli analytics, come Apple, Google, Amazon, Facebook, Microsoft, GE, Baidu, Alibaba Group e Tencent sono solo alcune delle principali aziende affermatesi a livello mondiale. Queste imprese si sono differenziate grazie alla disponibilità di enormi fonti di dati, scienziati altamente qualificati, nonché importanti investimenti in infrastrutture.

Il valore generato dai dati e dalla loro analisi ha rivoluzionato e completamente ribaltato il tradizionale rapporto tra consumatori e produttori. In passato, le aziende vendevano i propri prodotti ai rispettivi clienti in cambio di denaro e dati di trascurabile valore. Oggi, le transazioni, e in generale ogni interazione con il consumatore, generano preziose informazioni. Pertanto, le aziende sono disposte a offrire servizi gratuiti per ottenerle, e in questo modo il “cliente” scambia i propri dati con l'utilizzo gratuito di un prodotto o di un servizio.

L'utente è dunque al centro del sistema, i suoi dati hanno un valore primario per le imprese. Le nuove applicazioni e soprattutto gli analytics stanno diventando dunque una realtà anche nei settori più tradizionali che solo fino a poco tempo fa sembravano estremamente lontani dal mondo digitale.

Gli effetti possibili

Non è ancora del tutto chiaro quali saranno, complessivamente, gli effetti economici generati dal fenomeno data-driven, tuttavia dagli studi disponibili emerge chiaramente l'esplicarsi di un effetto positivo sulla produttività delle imprese e delle pubbliche amministrazioni, mentre rimane incerto l'effetto sull'occupazione.

Particolarmente rilevante appare poi l'utilizzo combinato dei big data con le tecniche di intelligenza artificiale per l'automazione di attività e compiti (data mining, machine learning, deep learning). In questo ambito si ci interroga sempre più sull'impatto delle tecnologie sul mercato del lavoro. Secondo alcune stime, con il consolidarsi dei sistemi di intelligenza artificiale potrebbero essere a rischio molti posti di lavoro, soprattutto in determinati settori. Altri sostengono che il mercato del lavoro semplicemente si trasformerà, ovvero l'automazione non sottrarrà posti di lavoro ma creerà nuove opportunità lavorative, diverse da quelle attuali. Senza dimenticare le altre sfide relative al mondo dei big data, che riguardano la carenza di investimenti in infrastrutture adeguate a sostenere il nuovo paradigma tecnologico (reti veloci, 5G, infrastrutture di sicurezza), la privacy, la concorrenza e la sicurezza del dato.

* L'articolo si basa sullo studio L'Economia dei dati, trend di mercato e prospettive di policy, realizzato da ITMedia Consulting con il contributo scientifico del Centro di ricerca ASK - Università Bocconi.

Facebook è roba che scotta. Parola della Commissione Ue

10.04.18

Andrea Ciffolilli

Trasparenza, portabilità, diritto all'oblio: sono i cardini del regolamento Ue sulla protezione dei dati, in vigore dal 25 maggio. Per aziende e organizzazioni che li trattano ci sono nuovi obblighi e sanzioni severe. Basterà per mettere fine agli abusi?

Dati facili da raccogliere

Sui social network capita spesso di barattare, forse con eccessiva indifferenza, il consenso di accesso alle nostre informazioni personali con l'uso, apparentemente gratuito, di qualche applicazione.

Il tema del possibile utilizzo illecito di questi dati è finito sotto i riflettori con il caso di Cambridge Analytica, società di consulenza che raccoglie e analizza grandi volumi di dati personali e offre servizi di comunicazione strategica ai partiti politici. Avrebbe così acquisito informazioni relative a 50 milioni di profili Facebook, violandone le condizioni di utilizzo. Infatti, i dati sono stati utilizzati per attività commerciali come la vendita di servizi finalizzati a persuadere le persone a votare Donald Trump, Brexit e altro, pur essendo stati raccolti, per mezzo di una app, per scopi di ricerca scientifica. È improbabile che si tratti di un caso isolato ed è difficile prevedere quali possano essere le conseguenze di operazioni simili.

Siamo però alle porte di un cambiamento importante: la riforma delle norme Ue sull'uso dei dati che entra in vigore il 25 maggio 2018 (Gdpr - General data protection regulation) e che dovrà essere rispettata da tutte le aziende che lavorano nel mercato digitale europeo, anche se legalmente al di fuori dei nostri confini (per esempio, Facebook, Google o Amazon).

Il nuovo regolamento introduce regole più severe che garantiscono agli utenti un maggiore controllo delle proprie informazioni personali. Semplifica al tempo stesso il contesto normativo in cui operano le imprese, che finora si sono dovute confrontare con 28 diverse leggi nazionali, mentre adesso ci sarà un solo insieme di norme uguali in tutti i paesi e un solo interlocutore, l'autorità di supervisione nazionale (in Italia, [il Garante per la protezione dei dati personali](#)). Ciò dovrebbe favorire la concorrenza e l'innovazione nel settore dei "big data".

Nuovi obblighi per le aziende

Tra i risvolti più interessanti della riforma vi sono quelli che riguardano la maggior tutela dei diritti fondamentali delle persone: cosa succederebbe se un evento simile al famigerato caso Cambridge Analytica-Facebook si verificasse dopo il 25 maggio? In che misura la riforma ci protegge dagli abusi?

Il regolamento introduce maggiore trasparenza, poiché richiede di fornire agli utenti

informazioni chiare su chi sta trattando i dati e perché. L'utente ha inoltre diritto di richiedere l'accesso e la portabilità dei dati personali, ossia di trasmetterli a un altro social network o un altro fornitore di servizi cloud.

Altrettanto importante è il diritto all'oblio, ossia alla cancellazione dei dati, se non vi sono motivi legittimi per la loro conservazione. E se i dati vengono smarriti o rubati, la società che ne è responsabile (per esempio, Facebook) dovrà comunicarlo sia alla persona che all'autorità di vigilanza entro 24 ore e fornire la documentazione sulla violazione entro tre giorni. Altrimenti si rischiano multe salate, fino al 4 per cento del fatturato annuo globale, oltre che risarcimenti. Costi che si aggiungono alle possibili perdite in borsa, **com'è successo a Facebook** all'indomani dello scandalo. È lecito perciò chiedersi se gli obblighi introdotti dalla riforma siano eccessivi, soprattutto quando riguardano aziende piccole. Né è chiaro in che misura sia stata fatta, almeno in Italia, una attività di informazione adeguata sul nuovo regolamento da parte delle istituzioni competenti. Tra gli obblighi merita sicuramente un cenno la necessità di nominare un responsabile della privacy (Dpo - data protection officer) che riguarda principalmente i soggetti più grandi che svolgono, come attività principale, monitoraggio regolare e sistematico dei dati personali su larga scala (operatori sanitari, banche e compagnie assicurative, per esempio).

Figura 1 - Cosa cambia con la riforma della privacy?



In generale, i "big data", che inglobano anche informazioni personali, possono essere una grande risorsa se impiegati a vantaggio della collettività, per esempio per migliorare la

puntualità dei servizi pubblici, per l'agricoltura di precisione, per studiare e monitorare le malattie. Possono anche assicurare ottime opportunità commerciali, se utilizzati in modo corretto e trasparente, nel rispetto della privacy. Ma chi approverebbe lo scambio di dati che, senza la volontà dei legittimi proprietari, svelino posizioni politiche, credenze religiose, appartenenza etnica o aspetti intimi come, ad esempio, orientamenti sessuali e trasgressioni? O il traffico di dati sanitari, per proporre selettivamente servizi diagnostici o assicurativi? Al di là dei dubbi sull'informazione adeguata ai soggetti che devono rispettarlo, il nuovo regolamento sulla privacy garantisce una maggiore protezione, obbligando le aziende che trattano i dati a ripensare le modalità con cui svolgono le attività di analisi, gestiscono gli accessi ai propri servizi e fanno pubblicità. La riforma amplia la giurisdizione in cui le autorità europee possono intervenire e applicare sanzioni, facilita indagini congiunte e introduce il principio per cui le misure di protezione della privacy devono essere "adeguate" piuttosto che "minime", com'è adesso.

Ciò implica che chi gestisce i dati deve dimostrare, in tempi brevi e certi, di aver fatto tutto il necessario per rispettare le norme. Proprio il contrario di ciò che è successo nel caso Cambridge Analytica, quando Facebook ha ammesso che qualcosa era andato storto solo molto tempo dopo la violazione. Difficile giudicare ora l'efficacia della riforma, ma si tratta di un passo in avanti e dovremmo essere soddisfatti che sia l'Europa a dare il buon esempio.

Il capitalismo dei mezzi di connessione

07.10.16

Franco Becchis

La crescita delle piattaforme digitali pone nuove sfide alle autorità di regolazione. L'Unione Europea si muove, varando alcune linee guida su accessibilità, protezione del consumatore e trasparenza. E anche in Italia ci si prepara a discutere un disegno di legge sul tema. La concorrenza in rete.

L'autunno delle piattaforme

Se Karl Marx si risvegliasse e riscrisse Il capitale, forse invece di “mezzi di produzione” scriverebbe “mezzi di connessione”.

Intanto, due vicende rendono l'autunno 2016 interessante per la regolazione delle piattaforme della cosiddetta *sharing economy* (l'economia della condivisione, il cui nome dovrebbe però essere *sleeping asset economy* - economia delle attività dormienti). La prima riguarda il nostro parlamento, che ha anticipato le **linee guida** UE presentando un **disegno di legge**, da discutere nelle prossime settimane. Nella versione attuale, si avrebbero due novità: una regolazione leggera per l'ingresso delle piattaforme e una distinzione fiscale fra chi “arrotonda” il reddito e chi invece guadagna (oltre 10mila euro).

La seconda è invece l'avanzare lento della **riforma generale del digital market** nella UE, insaporita dal braccio di ferro fra Europa e i giganti Usa del web, Alphabet, Facebook e Apple, oggetto di **indagini** non solo fiscali, ma anche relative a concorrenza e uso dei dati.

Per convincersi che una qualche regolazione del settore è utile, basta considerare che per le piattaforme perdere un utente è come per una nave romana perdere un uomo ai remi: significa dover fare a meno di un pezzo di fattore produttivo. Eppure, un tempo cancellarsi dalle piattaforme (fisiche) era molto semplice: non si rinnovava la tessera del club, si interrompeva l'abbonamento alla rivista.

Sul fronte della privacy, contro lo strapotere delle piattaforme si stanno diffondendo in rete tecniche di **nascondimento e inganno**. Sul fronte dei media, invece, più difficile appare la battaglia dei giornali e riviste on line per ottenere dalle piattaforme aggregatrici come Google il pagamento dei diritti per i “ritagli” che compaiono quando si fa una ricerca (la maggior parte dei quali non viene cliccata).

Mediatori ed effetto rete

Le piattaforme web (solo **27 su 186** sono europee) sono luoghi virtuali che fanno incontrare in modo “intelligente” due o più parti (*match maker*). A volte si fanno pagare dalle parti, più spesso si “accontentano” delle informazioni estratte.

La diffusione degli smartphone, che generano più di metà del traffico on line, ha accelerato la proliferazione di piattaforme e la battaglia per acquisire utenti e ridurre i costi di transazione: conquistare un utente di Chrome o di Google Play richiede sforzo, a meno che l'utente non si

trovi l'applicazione già "piantata" sullo schermo (e non eliminabile).

L'effetto rete in piattaforme come Uber, AirBnb, TaskRabbit, Blablacar è potentissimo: più aumentano quelli che stanno da una parte del tavolo, più cresce la voglia per altri di sedersi dall'altra parte. Se dotate di sistemi di referaggio incrociato (il compratore valuta il venditore e viceversa), le piattaforme costruiscono fiducia tra le parti aumentando il valore economico della piattaforma.

L'intelligenza del match making si fonda sulla enorme quantità di informazioni riservate che le piattaforme estraggono gratuitamente dagli utenti su entrambi i lati del tavolo. La assenza di prezzi di ingresso nella piattaforma non significa gratuità dal punto di vista microeconomico, anche se potrebbe sembrare così dal punto di vista ragionieristico: le piattaforme non sono **né sharing né collaborative economy**. Amazon, ad esempio, possiede informazioni sui gusti di lettura di milioni di persone, e ne trae profitto.

Informazioni personali, competizione, regolazione

L'accesso esclusivo a fonti multiple di dati personali può conferire un vantaggio competitivo formidabile, anche se ciò non significa automaticamente che costituisca un abuso. In generale, è però riconosciuto che le autorità antitrust dovrebbero tenere conto dei problemi di degrado della privacy (*privacy degradation*).

La linea di difesa delle piattaforme sostiene che la eventuale mancanza di competizione nel mercato è compensata dalla competizione per il mercato. Un argomento che presenta un lato debole se si considerano le acquisizioni di pesci piccoli, potenziali competitor (Skype, Whatsapp, Instagram, LinkedIn), fatte dai pesci grossi (Microsoft, Google, Facebook) a suon di decine di miliardi.

Alla luce di queste specificità, le linee guida proposte dalla UE (accessibilità, protezione del consumatore, trasparenza) sono un riferimento utile, ma ancora troppo generale: meglio sarebbe stato emanare una direttiva. Il disegno di legge italiano dovrebbe alleggerire, seguendo le indicazioni antitrust, gli adempimenti burocratici per i nuovi ingressi, aumentando la competizione per il mercato che implicitamente riduce i problemi di posizione dominante. Al contempo, andrebbero alleggeriti gli adempimenti formali a tutela dei dati personali (documenti, autorizzazioni, consenso) e rafforzato il potere di reazione del consumatore.

Il lavoro dei regolatori si svolge in un contesto di continuo cambiamento. Per la teoria della regolazione, abituata ai tubi dell'acqua e ai fili dell'energia, le piattaforme digitali sono una nuova sfida.

Sì o no alla neutralità della rete?

23.01.18

Riccardo Puglisi

Gli Usa hanno abbandonato il principio di neutralità di Internet. Il tema è ostico perché contrappone il principio della democrazia sulla rete con quello della libertà di scelta imprenditoriale di chi la fornisce. La soluzione è nella sperimentazione.

Negli Usa cancellata la neutralità della rete

Come cambierà il panorama di Internet dopo che la *Federal Communication Commission* (Fcc) – nella sua nuova composizione dopo le nomine del presidente Trump – ha deciso a maggioranza assoluta di procedere all’eliminazione del principio della cosiddetta neutralità della rete?

Ma che cos’è la *net neutrality*? Si tratta del principio secondo cui gli Isp (Internet Service Provider) – le società di telecomunicazioni che forniscono agli utenti l’accesso a Internet su rete fissa e mobile – (i) non possono bloccare l’accesso alla rete stessa dei contenuti (a meno che questi non siano illegali), (ii) devono praticare a tutti lo stesso prezzo, a prescindere dal tipo di contenuti e dall’identità di chi li fornisce e di chi li usufruisce e (iii) non devono dare la precedenza sulla rete a un fornitore di contenuti o a un tipo di contenuti rispetto a un altro. Il principio è stato introdotto esplicitamente dalla Fcc solo nel 2015 e l’idea sottostante è che la rete sia un bene comune a cui tutti possono accedere senza discriminazioni di prezzo e di precedenza, e senza blocchi. Dal punto di vista della teoria economica, quanto più gli Isp assomigliano a un monopolio tanto più l’autorità di regolamentazione deve preoccuparsi di evitare l’abuso della posizione dominante, che all’estremo si traduce in un blocco di contenuti sgraditi che siano prodotti da soggetti deboli, oppure nel fissare prezzi eccessivi a danno di questi contenuti, dal lato del fornitore o dell’utente.

Dall’altra parte, se esiste un grado soddisfacente di concorrenza tra Isp, questo tipo di preoccupazioni dovrebbe essere meno rilevante, in quanto si crea un’opportunità di profitto per un provider che dia accesso o pratici un prezzo più ragionevole a un fornitore di contenuti bloccato o tartassato nei prezzi dagli altri. Si può anche ragionare sul fatto che esiste una differenza importante tra blocco dell’accesso e prezzi differenziati, e che naturalmente questa differenza si assottiglia se i prezzi sono terribilmente differenziati. Nelle loro interazioni con la Fcc, le società di telecomunicazioni che forniscono il servizio di Internet hanno anche sollevato il tema degli investimenti. In breve, il ragionamento è questo: “se facessimo pagare di più coloro che utilizzano una larga banda di traffico Internet, ad esempio per trasmettere video ad alta definizione, con conseguente rischio di congestione della rete stessa, allora potremmo ottenere più risorse per potenziare la rete proprio grazie ai ricavi netti aggiuntivi”. Con la neutralità della rete, le Isp dovrebbero alzare i prezzi per il traffico anche per i produttori di contenuti che non hanno una disponibilità sufficiente a pagare, dunque con l’effetto paradossale di spingerli fuori dalla rete. Sempre sotto *net neutrality*, la soluzione alternativa è quella di non praticare l’aumento di prezzi a nessuno: si

evita l'effetto di esclusione dal mercato, ma nel contempo si limitano di fatto le risorse disponibili per investimenti nella rete. In effetti, come ben raccontato [qui](#) da Tortuga, gli investimenti da parte dei fornitori di banda larga sono per la prima volta leggermente scesi nel 2015 e nel 2016 (dopo il forte calo avvenuto durante la grande recessione del 2008/2009), cioè dopo l'introduzione esplicita della *net neutrality* da parte della Fcc. Peraltro, il problema della capacità trasmissiva limitata e della necessità di investimenti nella rete mantiene la sua rilevanza anche in presenza di molti Isp, e dunque la ragione "nobile" per consentire prezzi differenziati in base alla capacità di banda richiesta parimenti resta valida.

Sperimentare prima di decidere

Quale posizione assumere su questo tema ostico, che fa cozzare l'uno contro l'altro il principio della democrazia sulla rete e la libertà di scelta imprenditoriale di chi la rete fornisce? Se è per l'appunto difficile fornire una risposta finale, perlomeno si possono fare alcune riflessioni specifiche, che possano facilitare il cammino verso qualche risposta (provvisoria).

È buona cosa che la Fcc abbia imposto la trasparenza sulle eventuali discriminazioni di prezzo praticate dagli Isp, perché cittadini e imprese possano giudicare con le loro stesse scelte di consumo oppure formare un'opinione pubblica più o meno favorevole o sfavorevole.

Quanto più il mercato degli Isp assomiglia a un monopolio in una certa area geografica, tanto più è necessario prestare attenzione a comportamenti discriminatori da parte loro, per cui la *net neutrality* può essere considerata come un modo prudente di regolamentare la materia. Viceversa, un mercato caratterizzato da un grado di concorrenza sufficiente tra Isp giustifica in misura maggiore la nuova scelta da parte della Fcc.

Per ora la questione riguarda gli Stati Uniti e non l'Unione europea. Considerato però che esistono pro e contro per entrambe le scelte, si potrebbe pensare di effettuare esperimenti. Si potrebbe cioè verificare in maniera scientificamente più solida che cosa accade ai prezzi se in una certa area geografica (ad esempio in una regione italiana) o per un certo sottoinsieme di contenuti viene allentato il principio della *net neutrality*, rispetto ad altre regioni o contenuti per cui la neutralità viene mantenuta.

L'empirismo anglosassone è ben sintetizzato dal detto "*the proof of the pudding is in the eating*" ("la prova del budino sta nel mangiarlo"): i bit di informazione non si mangiano, ma le prove sul funzionamento efficiente e democratico di Internet si possono fare lo stesso.



Web tax

Arriva la web tax europea

23.03.18

Tommaso Di Tanno

La Commissione propone di introdurre una imposta sulle attività digitali. Per compensare il divario fra il luogo di creazione del valore e quello di tassazione. Ma anche per tutelare il mercato unico, evitando che gli stati adottino soluzioni nazionali.

Come sarà la web tax europea

Stavolta, almeno, siamo arrivati primi. L'Italia, infatti, la web tax l'ha già fatta (legge di bilancio 2018). Certo, ne ha rinviato l'applicazione al 2019; ma la spinta italiana è servita alla Comunità.

Questi, in sintesi, i fatti. La Commissione UE ha preso atto: (i) che non esiste una volontà comune – a livello mondiale – tesa a modificare i requisiti della stabile organizzazione individuati dal Modello Ocse di trattato contro le doppie imposizioni; (ii) che il mantenimento dei criteri attuali crea irragionevoli distorsioni nella concorrenza non solo fra stati, ma anche fra imprese in relazione al grado di digitalizzazione delle stesse; (iii) che la soluzione da perseguire è quella di condividere, per iniziare a livello UE, una concezione di “stabile organizzazione digitale” caratterizzata da una “significativa presenza” delle relative attività su un certo mercato; (iv) che tale concezione richiede comunque un sostanziale accordo in sede Ocse (che può essere facilitato dall'adozione di un criterio di ripartizione della base imponibile analogo a quello indicato nella direttiva in materia di *Common Consolidated Corporate Tax Base*); (v) che, tuttavia, la finalizzazione di questa preferibile soluzione non è a portata di mano.

Preso, quindi, atto di tutto ciò ha proposto, il 21 marzo scorso, di introdurre una imposta sulle attività digitali (*Digital Services Tax, Dst*).

In soldoni, l'imposta, con l'aliquota del 3 per cento, si applica sui ricavi di alcune (specifiche) attività digitali derivanti, perlopiù, dall'uso dei dati relativi all'utilizzatore. Il luogo da cui l'utilizzatore fa partire la sua richiesta di servizio è, dunque, l'elemento decisivo. Non rileva dove e come paga; né se è impresa o privato cittadino. Per converso, il fornitore del servizio soggiace al nuovo tributo solo nel caso in cui sia una grande impresa che, a livello mondiale, fattura più di 750 milioni di euro, di cui almeno 50 in ambito UE.

La *web company* operante in più stati membri (definita genericamente “*taxable person*”) può anche non essere giuridicamente presente in alcuno stato membro ma è tenuta, ciononostante, a designare un proprio rappresentante al superamento di parametri. Detto rappresentante può, peraltro, essere comune per tutte le attività esercitate nella UE; presenta una dichiarazione unica e si rapporta unicamente all'amministrazione del paese di insediamento nella UE ovvero quello prescelto a tali fini. Entrata in vigore prevista: 2020.

Alcune prime considerazioni

Non vi è nessuna ritorsione contro gli Stati Uniti. Sono, semmai, proprio questi che rallentano (ma forse è più appropriato dire che paralizzano), nei fatti, l'azione dell'Ocse.

L'inadeguatezza dell'attuale definizione della stabile organizzazione non è negata da nessuno (Usa compresi); ma la tematica della sua riedizione è stata oggetto di sistematica e specifica valutazione almeno dal 2015 (nel gruppo Beps – *Base Erosion and Profit Shifting Project*) ed è inaccettabile che non abbia dato luogo ad alcun sostanziale passo avanti. Anzi: è proprio l'ampio periodo di tempo trascorso a testimoniare che la problematica esisteva da ben prima della svolta trumpista in materia di dazi doganali. Se ritorsione c'è, dunque, va cercata oltre oceano e non a Bruxelles.

La *Digital Services Tax* viene espressamente definita come “*interim solution*” nella chiara consapevolezza che si tratta di una soluzione congiunturale. Ma la ragione della stessa sta pur sempre nella tutela dell'unicità del mercato UE e nella necessità di evitare che gli stati membri, consapevoli della violenta alterazione delle condizioni di mercato portate dalle web economy, si orientino verso soluzioni nazionali e contribuiscano, così, alla dissoluzione del mercato unico. Tant'è che la Commissione enumera ben dieci tentativi di introdurre una web tax nazionale in corso.

La Dst viene presentata come una imposta di natura equitativa tesa a compensare l'eccessivo divario fra il luogo di creazione del valore (stato membro A) e il luogo di tassazione dello stesso (stato B, membro o meno che sia). Divario, peraltro, accentuato se il ruolo dell'utilizzatore è particolarmente significativo. Questa motivazione – ancorché discutibile sotto un profilo sistematico – tende a separarne implicitamente le sorti sia rispetto alle imposte sul reddito (che ricadrebbero sotto l'ala protettrice dei trattati riesumando la problematica della stabile organizzazione) che all'Iva (che è e deve restare l'unica imposta comunitaria sui consumi).

La proposta si occupa in dettaglio degli adempimenti della *taxable person*, ma anche dei compiti che spettano alle amministrazioni UE per applicare la *Digital Services Tax* con un ragionevole grado di coordinamento. Positiva l'attenzione a questioni di carattere apparentemente solo burocratico, ma decisivi perché la Dst non rimanga solo sulla carta. Una bella prova, però, per la nostra Agenzia delle entrate che dovrà mostrare di essere all'altezza della situazione.

Web tax all'italiana, purch  non sia un boomerang

01.12.17

Dario Stevanato

La web tax italiana   mossa dall'intenzione di anticipare soluzioni necessarie e urgenti. Per non cadere nella discriminazione verso gli istituti stranieri, rischia per  di innescare un'autolesionistica disintermediazione del sistema bancario nazionale.

Due prelievi diversi

La web tax approvata dalla **Commissione bilancio del Senato**   un'imposta sulle prestazioni di servizi digitali rese nei confronti di imprese residenti (sono escluse, per ora, le transazioni business-to-consumer): alla base imponibile, pari ai corrispettivi dei servizi, si applicher  l'aliquota del 6 per cento.

Molti osservatori hanno notato le criticit  del tributo, per l'indeterminatezza del presupposto (si demanda a un decreto ministeriale l'individuazione dei servizi tassabili), il rischio di traslazione sugli acquirenti italiani, il timore per un trattamento discriminatorio dei fornitori non residenti.

Per evitare quest'ultimo problema, l'ambito del prelievo   stato esteso al di l  delle intenzioni originarie: l'imposta trover  infatti applicazione indipendentemente dalla residenza del prestatore, ed   riferibile sia a fornitori residenti (o a stabili organizzazioni italiane di societ  non residenti) sia a fornitori esteri, cos  da scongiurare il rischio di illegittimit  comunitaria per violazione del divieto di discriminazione. O almeno questo   ci  che auspicano gli estensori della norma.

I meccanismi dell'istituenda imposta sulle transazioni digitali finiscono tuttavia per disegnare due prelievi assai diversi tra loro: per i prestatori residenti,   dovuta in autoliquidazione e funziona alla stregua di un acconto scomputabile dalle imposte sui redditi (comma 13: "l'imposta   corrisposta mediante versamento diretto (...)"); comma 14: "Ai soggetti che effettuano le prestazioni di servizi (...) spetta un credito di imposta (...) utilizzabile ai fini dei versamenti delle imposte sui redditi"). Per i non residenti, invece, l'imposta sui servizi digitali dar  luogo a un prelievo dal carattere definitivo, a un'accisa sui ricavi (assimilabile a un dazio) non scomputabile dall'Ires, cui i non residenti non sono di norma assoggettati, n  dalle imposte sui redditi dovute nello stato di origine, dato che la web tax italiana sui ricavi non   un'imposta sul reddito e non dar  quindi origine a crediti per imposte estere. Il diverso impatto del tributo nei confronti delle imprese non residenti potrebbe dunque non superare il vaglio comunitario che la norma dovr  affrontare.

La scelta dell'intermediario

Ma l'elemento rimasto finora pi  in ombra riguarda le innovative modalit  di applicazione del prelievo nei confronti dei soggetti non residenti, per i quali non opera l'autoliquidazione. La legge delinea infatti, in modo univoco, un percorso diverso: per il comma 13 "l'imposta  

corrisposta dai soggetti non residenti (...) con le modalità previste dal comma 15”, e quest’ultimo introduce una ritenuta a titolo d’imposta che dovrà essere applicata dagli intermediari finanziari abilitati a operare in Italia, incaricati del pagamento dei corrispettivi. La formula usata al riguardo (“I corrispettivi derivanti dalle prestazioni (...) rese da soggetti non residenti (...) sono pagati mediante utilizzo di intermediari finanziari (...) e sono assoggettati a imposizione mediante ritenuta”) non si può leggere come un obbligo di utilizzo del canale bancario italiano, perché una interpretazione del genere sarebbe in contrasto con la libertà di iniziativa economica e con le libertà fondamentali dell’UE (libera prestazione dei servizi e libera circolazione dei capitali).

In ogni caso, la norma non prevede specifiche sanzioni a carico delle imprese italiane che decideranno di avvalersi di banche estere per pagare le proprie controparti non residenti (il comma 16 rinvia alle sanzioni in materia di imposte sui redditi, ove però non vi sono previsioni sanzionatorie per la fattispecie). Si potrebbe forse pensare a modificare la norma, subordinando la deducibilità del costo al pagamento mediante bonifico in partenza da banca italiana, ma anche così si finirebbe indirettamente per discriminare gli istituti esteri.

La web tax sui servizi resi da imprese estere potrebbe dunque trasformarsi in un tributo “volontario”, che dipende dalle scelte dell’acquirente in ordine ai canali (italiani o esteri) di pagamento: nel caso di intermediari esteri la mancanza di un sostituto d’imposta renderà infatti inapplicabile il prelievo.

È vero che, se applicata grazie all’uso di banche italiane quali intermediari, la ritenuta decurterebbe i compensi incassati dal fornitore estero, lasciando indifferente il cliente italiano; sarebbe tuttavia agevole per il fornitore traslare il peso del tributo sull’acquirente attraverso una clausola contrattuale che metta a suo carico gli oneri connessi alla transazione. L’imposta potrebbe perciò assumere i connotati di una “commissione bancaria occulta” per l’uso di servizi di pagamento resi da banche domestiche, evitabile operando attraverso conti esteri.

Pur mossa dalla lodevole intenzione di anticipare soluzioni condivise a livello internazionale, assolutamente necessarie e urgenti, la web tax italiana rischia dunque di innescare soltanto un’autolesionistica disintermediazione del sistema bancario nazionale.

Così la web tax diventa inutile

09.01.18

Tommaso Di Tanno

La web tax italiana approvata definitivamente non centra l'obiettivo del riequilibrio fra il prelievo gratuito presso la nostra economia di risorse tassate solo all'estero. Dopo le modifiche della Camera si è trasformata in una misura per fare cassa.

Il privilegio delle multinazionali del web

La versione della web tax, approvata definitivamente con la legge di bilancio 2018 dopo le rilevanti modifiche apportate alla Camera, pare davvero insensata sotto tutti i punti di vista. Non centra alcuno degli obiettivi che il dibattito sulla materia aveva evidenziato e rappresenta unicamente una misura di gettito a carico di un settore che, a prescindere da qualsiasi altra considerazione, aveva bisogno solo di un adeguato riequilibrio.

Obiettivo unanimemente condiviso, infatti, era quello di rimuovere l'evidente privilegio in cui si trovano a operare le multinazionali digitali: prelevano cassa su un mercato (leggi: l'Italia) e lo tassano (peraltro assai poco) in un'altra economia (leggi: l'Irlanda). Si pongono così in un'evidente posizione di vantaggio sulle imprese italiane operanti nello stesso settore. Ma danneggiano altresì le aziende italiane di qualsiasi altro settore facendo gravare sulle stesse un livello di imposizione che potrebbe essere ridotto se il contributo del mondo imprese fosse più correttamente distribuito.

La ragione principale di tale circostanza sta nella disarmante lentezza con cui l'Ocse, che è l'organismo internazionale che dovrebbe affrontare la questione, sta operando. È da tempo chiaro che l'attuale discriminazione circa il paese di tassazione di un'attività internazionale, basato sull'esistenza di una stabile organizzazione, non regge più al cospetto della rivoluzione informatica del XXI secolo. E che la riconducibilità alla tassazione in un paese dell'attività ivi esercitata dal residente di un altro paese deve basarsi su elementi che attengono al luogo di fruizione del prodotto finale piuttosto che alle modalità organizzative con cui viene commercializzato. Dare soluzione a questa tematica è indispensabile e solo dopo si possono affrontare le questioni, inevitabilmente di ordine successivo, che girano intorno al problema dell'identificazione dei luoghi in cui il valore si forma e di misurazione della relativa quota. Ma l'Ocse, palesemente influenzato dai paesi avvantaggiati dalla situazione di stallo, non si muove. Che fare allora?

Perché era meglio la prima versione

La versione della web tax approvata al Senato affrontava questo scenario e vi dava soluzione – pur provvisoria – creando un'imposta gravante, nei fatti, perlopiù sulle sole multinazionali estere prive di stabile organizzazione in Italia. Dotava, poi, l'amministrazione finanziaria italiana di una strumentazione più penetrante, così da consentirle una (legittima) pressione sulle stesse aziende tale da spingerle a valutare più seriamente la formale costituzione di una

stabile organizzazione nel nostro paese (Facebook insegna). Ovvio che tale versione contenesse qualche passo un po' più coraggioso (la più stringente definizione di stabile organizzazione in un quadro antielusivo); qualche potenziale mal di pancia comunitario (il ruolo degli intermediari finanziari); qualche fastidio amministrativo (pagamento dell'imposta con attribuzione di un corrispondente credito d'imposta utilizzabile solo a certe condizioni). Ma centrava appieno il problema: il riequilibrio fra il prelievo gratuito presso la nostra economia di risorse tassate solo all'estero.

Che fa, invece, la versione modificata alla Camera e poi definitivamente adottata? Mette tutti sullo stesso piano, come rileva con preoccupazione l'Ufficio parlamentare di bilancio nel Flash del 29 dicembre. In altre parole, pagano la web tax tanto le imprese italiane operanti nel settore quanto le imprese estere prive di stabile organizzazione in Italia. Vengono eliminate le norme tese a rendere più penetrante l'azione dell'amministrazione finanziaria. Vengono soppresse le norme volte a contrastare vere e proprie attività elusive. Viene subordinata l'applicazione dell'imposta a una dichiarazione spontanea di superamento, nel corso dell'anno precedente, di 3 mila transazioni su prestazioni digitali. Ma, al contempo, non vengono attivati strumenti coercitivi idonei a reprimere eventuali menzogne da parte dei non residenti qualora decidano semplicemente di mentire sul quantitativo delle loro transazioni italiane.

Domanda: ma allora a che serve questa nuova web tax? Se si volevano racimolare 76 milioni di gettito aggiuntivo (rispetto ai 114 stimati con la ben diversa versione del Senato), bastava aumentare il bollo o la benzina.