

- Franco Debenedetti - <http://www.francodebenedetti.it> -

Uber, libri, farmaci: il dilemma concorrenza

Pubblicato il 13/04/2017 @ 09:27 in [Giornali, Il Sole 24 Ore](#)

«Concorrenza sleale» è la motivazione con cui il Tribunale di Roma ha vietato l'uso delle piattaforme informatiche su cui si basano i servizi Uber. Questa motivazione fa uscire la vicenda dall'ambito concettuale in cui il problema era stato trattato. Finora gli attacchi a Uber si erano basati sui vecchi regolamenti: quello per cui una vettura con conducente sarebbe dovuta ritornare nel garage di partenza prima di poter ripartire per un altro cliente; oppure quello che, dato che la licenza è concessa dai comuni i quali stabiliscono anche le modalità di esercizio, sono perciò stesso non modificabili le condizioni in cui la concessione viene esercitata (detto in chiaro: deve essere garantita la quota di monopolio venduta). Si restava nell'ambito della interpretazione dei regolamenti e della valutazione delle convenienze, dei fornitori e dei clienti. Tutto diverso diventa il discorso se il Tribunale vieta in base a criteri di concorrenza sleale. Questa è associata a condotte quali l'imitazione parassitaria, l'abuso di posizione dominante, lo storno di dipendenti, la violazione di segreti industriali: ma devono esistere nel nostro ordinamento norme che lo consentono, se il Tribunale ha ravvisato nella modalità di esercizio di Uber le fattispecie della concorrenza sleale. (Devono esistere anche norme opposte, se per l'Antitrust sono i taxi a fare concorrenza sleale a Uber). Concorrenza è un termine economico non giuridico: è quindi il legislatore che deve intervenire per definire i limiti in cui essa può esercitarsi. Se illecita è la concorrenza sleale, intollerabile è che venga considerata sleale la concorrenza.

Non la chiamano sleale, ma un altro caso in cui la concorrenza è vista come un problema è quello dello sconto massimo sui libri. Ad ogni buon conto si applica anche (anche?) alle vendite su piattaforma digitale (leggi Amazon) la proposta di legge, prima firmataria Sandra Zampa del Pd, che vuole ridurre al 5%, dal 15% attuale, il massimo sconto che si può praticare sui libri. Qui l'analisi economica è complicata: ci sono gli interessi dei grandi e dei piccoli editori, quelli dei librai e della grande distribuzione, i margini unitari e gli utili totali; ci sono i grandi editori che fissano il pezzo di copertina in funzione dello sconto massimo. Quello che è certo è che tenere alti i prezzi non aumenta il numero dei libri venduti.

Ci sono voluti anni perché venisse consentito ai grandi magazzini di vendere prodotti farmaceutici da banco. Adesso si ricomincia con le prestazioni analitiche di prima istanza, rilevamento dei trigliceridi, glicemia, colesterolo totale. La norma regionale piemontese ne estendeva la vendita agli esercizi di vicinato e alle medie e grandi strutture di vendita, la Cassazione l'ha bocciata. Stavolta non perché sleale, ma perché in contrasto con la norma statale che limita tali prestazioni alle sole farmacie convenzionate con il SSN. La suprema Corte, ovviamente, non entra nel merito, cioè se quanto stabilito dalla Regione Piemonte vada a vantaggio o a svantaggio del paziente, ma si erge solo garante dei termini dell'armistizio tra grandi superfici e farmacie. Protezione del paziente forse, di certo protezione delle farmacie dalla concorrenza.

La concorrenza presuppone sempre che cambi qualcosa: nel margine di utile, nei costi dei fattori di produzione, nella qualità del servizio offerto. Ma i veri salti si hanno quando si cambia in modo radicale l'uso che si fa dei fattori produttivi. Ancor di più quando si offre un prodotto o servizio con caratteristiche nuove: come fa Uber che consente di farsi trasportare anche da chi non ha comperato una licenza municipale, con minore attesa, minore costo, pagando senza tirar fuori soldi, e potendo dare un giudizio sulla qualità del servizio ricevuto. Proibire questi servizi per concorrenza sleale, equivale a dire che fare concorrenza è sleale. Lo dicevano anche i compagni di Ludd: allora si trattava dei telai meccanici. I drammi dell'Italia, alta disoccupazione, enorme debito, bassa crescita, derivano tutti dalla produttività, che da 20 anni non cresce. La produttività è il rapporto tra il prodotto e l'insieme dei fattori di produzione (lavoro, materiali, mezzi finanziari) che hanno concorso a produrlo: perché cresca, bisogna trovare modi per fare di più con meno. È quello che cerca di fare chi vuole uscire vincitore dalla competizione concorrenziale: se ha successo – se gli si lascia aver successo – stimola anche altri a provarci. Tutto il contrario se quello che si osserva è che la legge offre sempre protezione a chi risulta spiazzato, e che la concorrenza, in fondo, è una cosa sleale.

ARTICOLI CORRELATI

[Lo stop a Uber una sconfitta per l'innovazione \(e perdono gli utenti\)](#)

di Dario Di Vico – *Il Corriere della Sera*, 14 aprile 2017

Invia questo articolo:



•

Articolo stampato da Franco Debenedetti: <http://www.francodebenedetti.it>

URL all'articolo: <http://www.francodebenedetti.it/uber-libri-farmaci-il-dilemma-concorrenza/>

Copyright © 2011 Franco Debenedetti. Tutti i diritti riservati.