



**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA**

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI  
"M.FANNO"**

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE, GIURIDICHE E STUDI  
INTERNAZIONALI**

**CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA**

**PROVA FINALE**

**I CONTRATTI DELLA SHARING ECONOMY: PROFILI DI DIRITTO  
PRIVATO**

**RELATORE:**

**CH.MO PROF. FILIPPO VIGLIONE**

**LAUREANDO/A: LUDOVICA POZZOBON**

**MATRICOLA N. 1137962**

**ANNO ACCADEMICO 2019 – 2020**



## INDICE

<b>Introduzione</b> .....	5
<b>Capitolo 1 – Sharing Economy: nozione, caratteristiche, origine</b>	
1. La nozione di Sharing Economy.....	6
2. La terminologia.....	7
3. Gli ambiti contenutistici.....	8
4. Le tipologie di relazioni e i fattori chiave.....	9
5. L’origine e il contesto.....	11
6. Il nuovo concetto di proprietà.....	13
<b>Capitolo 2 – I contratti della Sharing Economy</b>	
1. Le parti nei contratti.....	15
2. L’oggetto dei contratti.....	17
2.1 I beni come oggetto dei contratti.....	17
2.2 I servizi come oggetto dei contratti.....	18
3. Le qualificazioni giuridiche.....	19
3.1 L’architettura della condivisione della proprietà.....	20
3.2 La qualificazione in base ai soggetti.....	21
3.2.1 I contratti tra privati e piattaforma.....	21
Il caso particolare dei lavoratori.....	22
3.2.2 I contratti tra privati.....	24
3.3 La qualificazione in base all’onerosità.....	25
4. L’esperienza italiana in tema di qualificazione dei contratti.....	26
5. La tutela nelle transazioni online.....	27
6. La responsabilità della piattaforma.....	30
6.1 La responsabilità per il contenuto.....	31
6.2 La responsabilità per i danni.....	31
<b>Capitolo 3 – Sharing Economy: prospettive future e regolamentazione</b>	
1. La complessità della regolamentazione della Sharing Economy.....	33
2. Le tematiche principali da disciplinare.....	34
3. Le modalità di regolamentazione della Sharing Economy.....	35
3.1 I principi di regolamentazione.....	36
<b>Conclusioni</b> .....	38



## INTRODUZIONE

Negli ultimi anni, lo sviluppo della tecnologia ha consentito maggiore connessione tra le persone a livello anche globale. Questo fattore tecnologico unito ad altri di carattere economico e sociale ha permesso lo sviluppo di nuovi modelli di consumo fondati sulla condivisione come alternativa all'acquisto, raccolti sotto la dicitura di Sharing Economy.

In questo elaborato si vogliono analizzare nel primo capitolo le caratteristiche della Sharing Economy, per poi passare, nel secondo capitolo, ad un'analisi dei contratti che nascono dai rapporti in ambito di economia collaborativa e infine terminare con il terzo capitolo in cui viene presentato un esame delle prospettive future e della necessità di regolamentazione del fenomeno in questione.

## CAPITOLO 1

### SHARING ECONOMY: NOZIONE, CARATTERISTICHE, ORIGINE.

#### 1. LA NOZIONE DI SHARING ECONOMY

La Sharing Economy è un modello economico e di consumo emerso negli ultimi anni e fondato sulla condivisione e sulla collaborazione tra pari (peer-to-peer).

La mancanza di una definizione condivisa di “Sharing Economy” è un argomento ricorrente nella letteratura nonostante vari autori si siano adoperati per provare a raggiungere una formulazione completa e in grado di descrivere questo fenomeno.

Generalmente “Sharing Economy” è considerato come termine indicativo dei temi di esperienza di innovazione sociale sviluppati nel contesto della crisi economica del 2008.

In un influente articolo<sup>1</sup> sul tema del consumo collaborativo, Rachel Botsman e Roo Rogers affermano che si tratta di un sistema organizzato di condivisione, baratto, prestito, scambio, regalo e organizzano queste attività in tre tipologie di sistemi:

- I. Sistemi di beni servizi, che consentono alle aziende o ai privati di condividere beni con i consumatori senza la necessità che questi ultimi ne acquistino la proprietà ma piuttosto permettendo loro di sfruttare i benefici offerti dal bene stesso.
- II. Mercati redistributivi, in cui beni usati sono riallocati da chi non ne usufruisce più a chi invece vorrebbe usufruirne.
- III. Stili di vita collaborativi, che si instaurano attraverso la condivisione di risorse non tangibili come il tempo, lo spazio, le competenze ad esempio in realtà locali di condivisione di spazi di lavoro, parcheggi e giardini.

In Italia, il bisogno di comprendere il significato di Sharing Economy è emerso tra i deputati dell’Intergruppo Parlamentare per l’Innovazione Tecnologica nell’ambito di una proposta di legge<sup>2</sup> presentata il 27 gennaio 2016. All’Articolo 2 della proposta, la Sharing Economy è stata definita come “l’economia generata dall’allocazione ottimizzata e condivisa delle risorse di spazio, tempo, beni e servizi tramite piattaforme digitali. I gestori di tali piattaforme agiscono da abilitatori mettendo in contatto gli utenti e possono offrire servizi di valore”.

---

<sup>1</sup> BOTSMAN R., ROGERS R., 2010. *Beyond Zipcar: Collaborative Consumption*. Harvard Business Review.

<sup>2</sup> Proposta di Legge, Atto camera 3564. *Disciplina delle piattaforme digitali per la condivisione di beni e servizi e disposizioni per la promozione dell’economia della condivisione*, 27 gennaio 2016.

Nel 2014 il Comitato economico e sociale europeo si è espresso attraverso la pubblicazione di un parere<sup>3</sup> in tema di consumo collaborativo o partecipativo definendolo come “la maniera tradizionale di condividere, scambiare, prestare, affittare e regalare ridefinita attraverso la tecnologia moderna e le comunità” e presentandolo come soluzione alle nuove esigenze e modalità di consumo nonché come possibilità di ripresa successiva alla crisi e come risposta sostenibile alle tematiche ambientali.

Si considera spesso comprensivo di altri termini come economia *on-demand*, *gig economy*, consumo collaborativo, tuttavia non mancano le critiche a questo approccio che argomentano che i termini sopra riportati denoterebbero differenti significati che colgono ciascuno sfumature diverse del fenomeno economico e sociale in questione; queste tematiche saranno oggetto di discussione nel paragrafo successivo.

La reale ed esatta definizione di Sharing Economy rimane ancora un argomento di dibattito a livello internazionale e la gravosità della ricerca deriva dalle complicazioni generate dalla grandezza del fenomeno fluido e in forte espansione e dall’incertezza conseguente all’influenza su numerosi nonché differenti ambiti.

L’esponentiale crescita e la mancanza di confini certi e ben delineati di questo nuovo modello economico si ripercuotono anche sulla normativa applicabile che, ad oggi, rimane ancora ampiamente incerta ed oggetto di continuo studio a livello globale. Il rischio di una tale situazione di incertezza risiede nel potenziale sfruttamento delle “zone grigie” dell’ordinamento per una elusione delle regole date dal diritto poste a tutela di interessi giuridicamente rilevanti<sup>4</sup>.

## **2. LA TERMINOLOGIA**

A causa dell’incertezza dei confini della Sharing Economy, nel linguaggio comune ci si riferisce a questo fenomeno con numerosi vocaboli. “*On-demand Economy*”, “*Circular Economy*”, “*Pooling Economy*”, “*Access Economy*”, “*Gig-Economy*”, “*Collaborative Economy*” sono tra i tanti termini utilizzati; tali termini non sono però sinonimi, ciascuno esprime e coglie differenti sfumature del nuovo modello economico in questione.

“*On-demand Economy*” e “*Gig-Economy*” concernono lo svolgimento di prestazioni lavorative svolte in maniera aleatoria, occasionale e su richiesta, in cui offerente e richiedente si incontrano in un mercato online.

---

<sup>3</sup> Parere del Comitato economico e sociale europeo sul tema “*Il consumo collaborativo o partecipativo: un modello di sviluppo sostenibile per il XXI secolo*”. 2014/C 177/01.

<sup>4</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

L'espressione "*Circular Economy*" fa riferimento a quelle pratiche che comunemente vengono ricomprese all'interno dei confini della "*Green Economy*" e che secondo una definizione proposta dal Parlamento Europeo è "un modello di produzione e consumo che implica condivisione, prestito, riutilizzo, riparazione, ricondizionamento e riciclo dei materiali e prodotti esistenti il più a lungo possibile".

Con il termine "*Pooling Economy*" ci si vuole riferire a quelle attività di gestione ed utilizzo comuni di beni.

Rifkin in "*The Age of Access*"<sup>6</sup> ha reso popolare l'espressione "*Access Economy*" per evidenziare quelle pratiche che si concretizzano nell'utilizzo temporaneo di beni in alternativa al consumo degli stessi attraverso il tradizionale metodo dell'acquisto e quindi della proprietà. Si sostanzia principalmente in quei modelli imprenditoriali di noleggio temporaneo.

"*Collaborative Economy*" è invece un'espressione che è stata utilizzata da Botsman e Rogers<sup>7</sup>, coadiuvata da espressioni come "*Peer-to-peer Economy*" per indicare il rapporto orizzontale di parità tra le parti.

Nonostante le differenti sfumature di significato della varia terminologia coniata per definire questo modello economico, non ne emerge una esatta, comprensiva di tutti i significati ed espressiva della dinamicità del fenomeno. La Commissione Europea, in una sua comunicazione del 2016<sup>8</sup>, ha scelto di inserire nel titolo e di utilizzare l'espressione "*Collaborative Economy*". Convenzionalmente i termini "*Collaborative Economy*" e "*Sharing Economy*" saranno termini preferiti, ma solo per la loro maggiore genericità, il maggior utilizzo nelle fonti del diritto e la maggior diffusione e comprensione nella pratica<sup>9</sup>.

### 3. GLI AMBITI CONTENUTISTICI

Esempi di economia collaborativa si possono trovare nei settori più eterogenei. L'alloggio (Airbnb), il trasporto (Uber, BlaBlaCar), i giocattoli (Rent that toy!), il settore finanziario (Kickstarter), i beni di seconda mano (Depop), il settore alimentare (Cortilia, Gnammo), i servizi di trasloco (Amazon Mechanical Turk), sono solo alcuni esempi dei settori coinvolti

---

<sup>5</sup> PARLAMENTO EUROPEO, 2015. *Economia circolare: definizione, importanza e vantaggi*. Disponibile su: <https://www.europarl.europa.eu/news/it/headlines/economy/20151201STO05603/economia-circolare-definizione-importanza-e-vantaggi> [data di accesso: 02/08/2020].

<sup>6</sup> RIFKIN J., 2000. *The Age of Access: The New Culture of HyperCapitalism Where All of Life is A-Paid For Experience*. New York: Tarcher Putnam.

<sup>7</sup> BOTSMAN R., ROGERS R., 2010. *What's mine is yours: how collaborative consumption is changing the way we live*. Harper Collins.

<sup>8</sup> Linee guida Commissione europea, *A European agenda for the collaborative economy*, 2 giugno 2016.

<sup>9</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.



nella Sharing Economy e sono rappresentativi della diversità di ambiti in cui questa nuova realtà si inserisce.

Possono comunque essere individuati cinque settori principali: alloggi, trasporto passeggeri, servizi domestici, servizi professionali e finanza collaborativa<sup>10</sup>.

In tema di Sharing Economy, si è espresso il Comitato Europeo delle Regioni attraverso un parere<sup>11</sup> del 2016 intitolato “La dimensione locale e regionale dell’economia della condivisione”, in cui vengono individuate due categorie principali e quattro forme del modello economico in questione:

- I. L’Economia della Condivisione in senso stretto, anche definita “Economia su Richiesta” con il termine inglese di “*On-demand Economy*”, che comprenderebbe:
  - Economia dell’Accesso;
  - *Gig-Economy*.
- II. L’Economia della messa in comune o “*Pooling Economy*” a cui farebbero capo le forme di:
  - Economia Collaborativa che fa riferimento ad iniziative che presuppongono rapporti tra pari (c.d. *Peer-to-Peer*), o rapporti che coinvolgono gli utilizzatori nella concezione del processo produttivo oppure quando i clienti diventano una comunità.
  - *Commoning Economy*, cioè l’Economia dei beni comuni in cui la proprietà e gestione della cosa è collettiva.

#### **4. LE TIPOLOGIE DI RELAZIONI E FATTORI CHIAVE**

A seconda degli agenti economici coinvolti nei rapporti contrattuali si possono individuare quattro tipologie di relazioni:

- I. *Business-to-Business* (B2B) che qualifica i rapporti in cui le parti coinvolte sono imprese.
- II. *Business-to-Consumer* (B2C) che qualifica i rapporti in cui interagiscono imprese da un lato e consumatori dall’altro.

---

<sup>10</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

<sup>11</sup> Parere del Comitato europeo delle regioni. *La dimensione locale e regionale dell’economia della condivisione*. 2016/C 051/06.

- III. *Consumer-to-Consumer* (C2C) o altrimenti denominato *Peer-to-Peer* (P2P), che qualifica i rapporti in cui le parti coinvolte sono soggetti privati che interagiscono generalmente attraverso l'utilizzo di una piattaforma fornita da un'azienda che non entra a far parte del rapporto instaurato.
- IV. *Consumer-to-Business* (C2B) che qualifica i rapporti in cui le parti sono consumatori da un lato, i quali propongono un prezzo per l'oggetto della relazione o contribuiscono alla creazione di valore, e imprese dall'altro, le quali decidono se accettare o rifiutare la proposta.

Come sottolineato in precedenza, la *Sharing Economy* è una nozione dai confini ancora poco certi e quindi le quattro tipologie di relazioni sopra elencate potrebbero potenzialmente rientrare nel modello economico in questione. Alcuni esempi che potrebbero emergere in questo punto della discussione sono piattaforme di vendita e acquisto online come Ebay e di *swapping* come PaperBackSwap o altre forme contrattuali come il *carsharing* e il *crowdfunding* fino a far rientrare nella categoria anche forme di partecipazione collettiva dal basso per la creazione di contenuti come Wikipedia. Questa nozione può essere definita *Sharing Economy* in senso ampio<sup>12</sup>.

Alla luce di una definizione così incerta, è necessario stabilire dei criteri per poter individuare quali ambiti possono effettivamente considerarsi parte del fenomeno stesso e quali invece sono da considerarsi estranei.

Secondo la proposta di Alessandro Amoroso<sup>13</sup>, per restringere il campo, estraniando ambiti contigui ma diversi, è necessario individuare alcuni fattori chiave che i modelli economici devono presentare per rientrare nella definizione di *Sharing Economy*:

- I. Devono consentire la connessione tra persone e/o beni attraverso l'utilizzo di Internet e di piattaforme online.  
Questo, secondo l'autore rappresenterebbe un aspetto fondamentale in quanto "linea di demarcazione tra una condivisione di rilevanza solo interna, da una *Sharing Economy* che ha rilevanza esterna, perché la partecipazione è aperta.
- II. È presente la componente di sfruttamento delle risorse sottoutilizzate, definite *Idling Capacity* da Botsman e Rogers<sup>14</sup>. Si tratta di un consumo effettuato tramite l'accesso

---

<sup>12</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

<sup>13</sup> Ibidem.

<sup>14</sup> BOTSMAN R., ROGERS R., 2010. *What's mine is yours: how collaborative consumption is changing the way we live*. Harper Collins.

all'utilizzo temporaneo anziché basato sull'acquisto. Sulla base di questa condizione, Amoroso esclude quelle piattaforme che sono orientate alla cessione della proprietà contro un corrispettivo in denaro (Ebay) ovvero in cambio di altri beni tramite una permuta (PaperBackSwap), nelle quali il dante causa perde la titolarità del bene.

III. Sono rapporti *peer-to-peer* cioè tra soggetti privati non professionisti.

Quando un modello economico non presenta le caratteristiche sopra elencate allora sarebbe considerato all'interno di una concezione più ampia di Sharing Economy, anche se non appartiene al nucleo della definizione e rimane quindi escluso da quella che Amoroso chiama "Sharing Economy in senso stretto".

## 5. L'ORIGINE E CONTESTO

Ciò che ha costituito la premessa per l'ascesa della Sharing Economy è stata una combinazione di tre forze: la fiducia, la tecnologia e la pressione economica<sup>15</sup>.

Il nuovo modello di consumo ha portato con sé comportamenti inimmaginabili fino a pochi anni fa. Si accettano passaggi da persone estranee (Lyft, Sidecar, Uber), si dà il benvenuto a sconosciuti nelle abitazioni (Airbnb), si permette il noleggio della propria macchina (RelayRides). C'è fiducia nell'offrire a persone completamente sconosciute le proprietà di maggior valore, le proprie esperienze, fino ad arrivare anche ad affidare la propria vita<sup>16</sup>.

La fiducia, all'interno di questi nuovi modelli di consumo, è costruita principalmente attraverso meccanismi di feedback presenti sulle piattaforme online. Non è dunque richiesto che tra gli utenti ci sia fiducia personale reciproca, questa è costruita sui numerosi feedback provenienti dalla comunità anche attraverso rating del comportamento della controparte.

La componente di progresso tecnologico, in termini di vera e propria rivoluzione virtuale che ha caratterizzato gli ultimi anni, ha sicuramente contribuito alla diffusione di questo nuovo modello economico. Rifkin<sup>17</sup>, alla luce di questo mutamento ha affermato che ci troviamo in una nuova "era digitale", che corrisponde alla "terza rivoluzione industriale".

---

<sup>15</sup> STEMLER A., 2016. *Betwixt and Between: Regulating the Shared Economy*. 43 Fordham Urb. L.J. 31.

<sup>16</sup> TANZ J., 2014. *How AirBnb and Lyft Finally Got Americans to Trust Each Other*. Wired, disponibile su: <https://www.wired.com/2014/04/trust-in-the-share-economy/> [data di accesso: 03/08/2020].

<sup>17</sup> RIFKIN J., 2015. *La terza rivoluzione industriale è digitale*. Disponibile su <http://www.chefuturo.it/2015/05/rifkin-terza-rivoluzione-industriale-digitale-digital-champions/> [data di accesso: 03/08/2020].

La tecnologia è stata ed è ancora essenziale per lo sviluppo della Sharing Economy in tre differenti modi: consente la libera circolazione delle informazioni, riduce i costi di transazione e regola i comportamenti. Prima della nascita di molte tecnologie che permettessero la creazione di un mondo connesso, era difficile ottenere informazioni sulla capacità in eccesso a livello individuale, come sostenuto da Carpenter<sup>18</sup>, “il nostro limitato accesso alle informazioni era un limite strutturale nella fornitura per un dato mercato”. C’era comunque capacità in eccesso, mancava solo il modo di mettere in contatto offerta e domanda<sup>19</sup>.

Coase<sup>20</sup>, nel suo articolo “The nature of the firm” individua i cosiddetti “transaction costs” per definire quei costi in cui si incorre ponendo in essere una transazione, comprensivi anche dei costi di ricerca e valutazione delle alternative, dei costi di negoziazione e di decisione, anche in termini di tempo impiegato nello svolgimento della trattativa. I sistemi computerizzati facilitando ricerche efficienti nonché l’elaborazione dei pagamenti praticamente istantanea, riducono quei costi di transazione che emergono dai rapporti commerciali e che risultano a carico degli utenti<sup>21</sup>.

La tecnologia ha anche consentito l’affermarsi della “disintermediazione”: riducendo il numero e l’essenzialità del ruolo degli intermediari tradizionali si è accorciata la catena del valore permettendo l’incontro talvolta anche diretto di produttore e consumatore<sup>22</sup>.

In riferimento all’ultima modalità di influenza della tecnologia, in un suo articolo del 1998, Reidenberg<sup>23</sup> afferma che “il complesso di regole destinate a regolare il flusso di informazioni imposte dalla tecnologia e dalle reti di comunicazione formano una Lex Informatica che [...] deve essere riconosciuta e incoraggiata” sostenendo che il web è una dimensione con sue proprie e specifiche regole che vanno formalizzate e ampliate.

Nonostante il fenomeno della Sharing Economy ha iniziato ad essere discusso verso la fine dello scorso millennio, la diffusione è stata sicuramente favorita dalla crisi economica iniziata nel 2008 fino ad attribuire proprio a questo periodo di depressione dei mercati globali la qualità di prerequisito per la nascita di questo nuovo modello economico<sup>24</sup>.

---

<sup>18</sup> CARPENTER H., 2014. *Harvesting Abundance in the Sharing Economy*. Hype, disponibile su: <https://blog.hypeinnovation.com/harvesting-abundance-sharing-economy> [data di accesso: 03/08/2020].

<sup>19</sup> STEMLER A., 2016. *Betwixt and Between: Regulating the Shared Economy*. 43 Fordham Urb. L.J. 31.

<sup>20</sup> COASE R., 1937. *The Nature of the Firm*. University of Illinois.

<sup>21</sup> STEMLER A., 2016. *Betwixt and Between: Regulating the Shared Economy*. 43 Fordham Urb. L.J. 31.

<sup>22</sup> SMORTO G., 2015. *I contratti della sharing economy*, Roma: Foro Italiano.

<sup>23</sup> REIDENBERG J.R., 1997. *Lex Informatica: The Formulation of Informal Policy Rules through Technology*, 76 Tex. L. Rev. 553.

<sup>24</sup> ROOSE K., 2014. *The Sharing Economy Isn’t About Trust, It’s About Desperation*. New York Intelligencer, disponibile su <https://nymag.com/intelligencer/2014/04/sharing-economy-is-about-desperation.html> [data di accesso 04/08/2020].

La pressione economia ha portato alla necessità di ricerca di nuove opportunità di lavoro e di utilizzo migliore delle risorse. A questo si aggiunge anche l’impatto di una mentalità fondata sull’accesso piuttosto che sulla proprietà tipico della generazione dei Millennials<sup>25</sup>.

Parallelamente ai fattori sopra citati, nella contribuzione allo sviluppo della Sharing Economy, concorre anche la sensibilità alle tematiche ambientali emerse negli anni più recenti. Si è assistito ad un mutamento anche delle abitudini dei consumatori, spinti da ragioni ideali, di convincimento personale e di marcato carattere sociale, quali la solidarietà, la necessità di porre un limite al consumismo e di perseguire valori ambientalisti, attraverso un modello economico ecologico, rinnovabile e sostenibile<sup>26</sup>. In quanto basata sulla condivisione di beni, servizi e competenze, la Sharing Economy ha consentito di ridurre gli sprechi attraverso la riduzione della produzione permessa dall’utilizzo più efficiente di risorse sottoutilizzate o tramite il riutilizzo di beni attraverso lo scambio.

## 6. IL NUOVO CONCETTO DI PROPRIETÀ

Il sociologo americano Bell, nel suo libro “The Coming of Post Industrial Society”<sup>27</sup> individua nella proprietà privata l’asse centrale della società capitalista. La definizione di proprietà, proposta dal Codice Civile all’articolo 832, cioè il “diritto del proprietario di godere e disporre delle cose in modo pieno ed esclusivo”, perde di importanza e di significato nell’era della Sharing Economy, a favore della centralità dell’uso o della condivisione della cosa<sup>28</sup>.

La diffusione di internet ha certamente contribuito alla creazione di una generazione di persone che ha messo in discussione il modo in cui la società è stata organizzata per centinaia di anni. Queste persone hanno iniziato a preferire l’accesso rispetto alla proprietà dei beni, inteso come possibilità di utilizzo temporaneo. Invece di pianificare le loro vite sulla premessa dell’acquisto e quindi del consumo proprietario, questa nuova generazione ha iniziato a dare importanza, significato e trarre soddisfazione nell’avere la possibilità di accesso alle cose e nella possibilità di interagire con altre persone nel processo<sup>29</sup>.

---

<sup>25</sup> COSTONIS M., 2014. *Lead the Pack or Follow the Leader: Insuring Risk in the Sharing Economy*. Accenture, disponibile su <https://insuranceblog.accenture.com/wp-content/uploads/2018/07/Lead-the-Pack-or-Follow-the-Leaderv1.pdf> [data di accesso 04/08/2020].

<sup>26</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

<sup>27</sup> BELL D., 1976. *The Coming of Post-industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. Basic Books.

<sup>28</sup> AMOROSO, 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

<sup>29</sup> DENNING S., 2014. *Three Strategies For Managing The Economy of Access*. Forbes, disponibile su <https://www.forbes.com/sites/stevedenning/2014/05/02/economic-game-change-from-ownership-to-access/#d8c610931c9c> [data di accesso 05/08/2020].

Come sostiene Rifkin in “The Age of Access”<sup>30</sup>, adesso è necessario poter usufruire di servizi, cultura, informazione, relazioni, ricchezza per essere in qualche modo attori di questa realtà che ha sostituito il bene immateriale a quello materiale, l’uso momentaneo all’acquisto, il rapporto fornitore di servizi-utente a quello tradizionale compratore-venditore.

Si affermano così nuove modalità di fruizione di beni e servizi basate sull’accesso temporaneo piuttosto che sul consumo proprietario tradizionale fondato sull’acquisto<sup>31</sup>.

L’economia dell’accesso ha quindi comportato anche un ripensamento dei modelli di business tradizionali a favore di business più flessibili, in grado di rispondere rapidamente alle esigenze mutevoli di mercati sempre più rapidi ed in evoluzione: spesso alla proprietà dei mezzi di produzione si preferisce il noleggio temporaneo, consentendo così all’azienda la creazione di impianti produttivi duttili e meno idiosincratici.

È bene sottolineare che questa nuova modalità di consumo non proprietario non ha sostituito quella tradizionale di soddisfazione dei bisogni attraverso l’acquisto della proprietà, si è assistito piuttosto ad un affiancamento delle modalità.

Come affermano Botsman e Rogers<sup>32</sup> “le persone compreranno ancora e le aziende venderanno ancora. Ma il modo in cui consumiamo e cosa consumiamo stanno cambiando. Spostandoci da una cultura iper-individualista, che definisce la nostra identità sulla base della proprietà, verso una società basata sulla condivisione delle risorse e su una mentalità collaborativa, i pilastri fondamentali del consumismo cambieranno, per il meglio”.

Conseguenzialmente ad uno scenario così mutato, sono nate nuove prassi commerciali che necessitano di essere riconosciute e regolamentate. Si impone una riflessione sulle regole giuridiche, a partire dai contratti che governano queste transazioni e dal ruolo da riconoscere all’autonomia privata ed all’autoregolazione che caratterizzano molti di questi fenomeni<sup>33</sup>.

---

<sup>30</sup> RIFKIN J., 2000. *The Age of Access: The New Culture of HyperCapitalism Where All of Life is A-Paid For Experience*. New York: Tarcher Putnam.

<sup>31</sup> SMORTO G., 2015. *I contratti della sharing economy*, Roma: Foro Italiano.

<sup>32</sup> BOTSMAN R., ROGERS R., 2010. *What’s mine is yours: how collaborative consumption is changing the way we live*. Harper Collins.

<sup>33</sup> SMORTO G., 2015. *I contratti della sharing economy*, Roma: Foro Italiano.

## CAPITOLO 2

### I CONTRATTI DELLA SHARING ECONOMY

#### 1. LE PARTI NEI CONTRATTI

La Sharing Economy permette ai soggetti privati (c.d. *peers*) di offrire beni e servizi sul mercato ponendo in essere un'attività che tradizionalmente era destinata esclusivamente a soggetti professionisti.

Le parti interagiscono tra loro generalmente attraverso il mezzo della piattaforma online estranea al rapporto, che funge da luogo di incontro tra domanda e offerta diffuse.

Rilevante per l'individuazione dei soggetti del contratto è quanto espresso nel testo della Comunicazione della Commissione Europea del 2 giugno 2016<sup>34</sup>, secondo cui il contratto, sebbene formalmente sia posto tra utente e fornitore, coinvolge sostanzialmente tre soggetti:

- I. Fornitore/prestatore;
- II. Utente/consumatore;
- III. Piattaforma.

I contratti dell'economia collaborativa comportano l'instaurarsi di una relazione tra utente e piattaforma, regolata dalle Direttive europee sull'e-commerce e recepita in Italia nel Codice del Consumo; e dalla relazione *peer-to-peer* tra i soggetti privati, regolata invece dalla normativa civilistica<sup>35</sup>.

A complicare l'individuazione delle parti si aggiunge il fatto che le nuove tecnologie hanno cambiato drasticamente la relazione che intercorre tra consumatore e produttore, principalmente perché è stata incrementata la possibilità per il consumatore di creare, collaborare e produrre<sup>36</sup>. In aggiunta, gli utenti sono spesso parte di community in cui rivestono talvolta il ruolo del consumatore e talvolta il ruolo del produttore o fornitore. Ciò accade ad esempio nei rapporti che si creano attraverso Airbnb: un utente può talvolta trovarsi alla ricerca di disponibilità di alloggio, rivestendo così il ruolo del consumatore; ovvero può essere lui stesso ad offrire alloggio ad altri utenti, ricoprendo in questo caso il ruolo del fornitore.

---

<sup>34</sup> Linee guida Commissione europea, *A European agenda for the collaborative economy*, 2 giugno 2016.

<sup>35</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

<sup>36</sup> RAYNA T., *Understanding the Challenges of the Digital Economy: The Nature of Digital Goods*, vol. 1, 2008.

Si utilizza il termine “*prosumers*” proprio per esprimere questa caratteristica degli utenti che può essere formalizzata nella definizione data da Giorgos Kallis<sup>37</sup> come identificativa di persone che producono e consumano nel processo di rapporto tra pari.

Una questione di fondamentale importanza per l’inquadramento dei ruoli e delle responsabilità nei contratti della Sharing Economy è il livello di coinvolgimento della piattaforma che funge da intermediario tra utenti.

Per stabilire la corretta qualificazione della responsabilità della piattaforma è necessario far menzione di due criteri<sup>38</sup>:

- I. La verifica del modello di governo e di controllo della transazione economica adottato dalla piattaforma, da intendersi come accertamento del grado di intrusione e di coinvolgimento partecipativo della piattaforma nella transazione tra le parti, in termini di inquadramento del rapporto all’interno di precise regole, di limitazioni alla comunicazione, di controllo delle informazioni piuttosto che altre tipologie di partecipazione invasiva.

La Commissione Europea, in una sua Comunicazione in tema di economia collaborativa<sup>39</sup> ha indicato alcuni criteri che possono essere utilizzati per verificare il livello di controllo e di influenza esercitato dalla piattaforma che si sostanziano nell’individuazione del soggetto che stabilisce il prezzo (la piattaforma o le parti), i termini e le condizioni che definiscono il rapporto e infine nell’individuazione del soggetto a cui fanno capo i beni essenziali della relazione. Qualora siano rispettati i tre criteri, ci sono forti argomenti a favore di un alto coinvolgimento della piattaforma nella relazione. Ne discende che la responsabilità dell’intermediario va intesa con maggior rigore in presenza di un controllo centralizzato e di tipo proprietario, per diminuire via via sino a scomparire nel caso di infrastrutture di tipo aperto, nelle quali gli utenti mantengono il pieno controllo della negoziazione<sup>40</sup>.

- II. La valorizzazione della dimensione unitaria dell’affare. Risulta quindi necessario verificare gli elementi di connessione tra i contratti distinti (tra utente e piattaforma e tra utenti o peers) per evidenziare l’unicità dell’affare o la distinzione dei rapporti. Per il corretto inquadramento giuridico è fondamentale, verificare il legame che il contratto concluso con la piattaforma ha con quello tra pari; tanto più è forte,

---

<sup>37</sup> KALLIS G., *AirBnb is a rental economy, not a sharing economy*, 2014.

<sup>38</sup> SMORTO G., 2015. *I contratti della sharing economy*, Roma: Foro Italiano.

<sup>39</sup> Linee guida Commissione europea, *A European agenda for the collaborative economy*, 2 giugno 2016.

<sup>40</sup> SMORTO G., 2015. *I contratti della sharing economy*, Roma: Foro Italiano.



maggiore sarà l'attrazione del contratto tra pari (tra utenti) all'interno della sfera aziendale, in modo da configurarsi un unico schema negoziale complesso<sup>41</sup>.

Il Consiglio di Stato<sup>42</sup>, in una sentenza del 2015, afferma che quando la piattaforma esercita un'attività molto invasiva e di controllo potrebbe persino non esistere alcun rapporto tra pari (c.d. *peers*). Sottolinea anche che si instaura quindi un rapporto contrattuale atipico, in cui sono presenti due contratti non legati reciprocamente ma accomunati dalla presenza della società che gestisce la piattaforma come una delle parti, messa in relazione con il fruitore del servizio da un lato, attraverso una prestazione reciproca con quest'ultimo; e con il fornitore del servizio dall'altro a cui sarà riconosciuta una parte del compenso ricevuto per l'attività esercitata in favore di terzi.

## **2. L'OGGETTO**

È possibile distinguere i contratti della Sharing Economy in base al loro oggetto. I contratti possono riguardare la condivisione di beni ovvero la condivisione di servizi.

### **2.1 I BENI COME OGGETTO DEI CONTRATTI**

I beni oggetto dei contratti dell'economia collaborativa sono quindi beni condivisibili. Per essere identificati come tali, questi devono possedere due caratteristiche<sup>43</sup>:

- I. Beni che sono venduti nel mercato in blocchi di quantità discrete: il singolo utente non può acquistare l'esatta quantità del bene corrispondente all'ammontare necessario a soddisfare unicamente il suo bisogno e il suo uso individuale, l'acquisto avviene in misura fissa di "blocchi" indivisibili.

Un esempio può aiutare a chiarire il punto. Un'automobile ha un ciclo di vita indipendente, almeno in parte, dall'uso effettivo del proprietario. Il singolo con esigenze di mobilità e trasporto può acquistare un'automobile anche se non intende utilizzarla al massimo delle sue potenzialità, è pacifico che non possa acquistare meno di un'automobile (una frazione di automobile) in quanto è un bene

---

<sup>41</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

<sup>42</sup> Consiglio di Stato, n. affare 00757/2015.

<sup>43</sup> BENKLER Y., 2004. *Sharing Nicely: On Shereable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production*. The Yale Law Journal, 114(2), 273-358.

indivisibile. Il suo acquisto risulta razionale se l'utilità che ne ricava è superiore al prezzo pagato per il bene strumentale al soddisfacimento del bisogno. Tuttavia, è molto probabile che anche dopo l'utilizzo risulti della capacità in eccesso corrispondente a quella parte di funzionalità del bene inutilizzata.

All'interno della categoria economica dei beni con capacità in eccesso si possono distinguere le risorse "rinnovabili" e quelle "a decadimento rapido". Le prime hanno un ciclo di vita relativamente indipendente dall'impiego (l'automobile, un PC, ecc.) e offrono le loro funzionalità in ogni momento; il secondo tipo di risorse hanno origine da una capacità in eccesso temporanea (posto in auto da una città ad un'altra) ed una volta attivate rimangono sfruttabili per un periodo di tempo determinato<sup>44</sup>.

- II. Beni la cui proprietà sia abbastanza diffusa e che esibiscano sistematicamente capacità in eccesso relativamente all'uso dei proprietari.

Questa caratteristica non realizza una connotazione necessaria quanto piuttosto una precondizione sociale: nel momento in cui in un dato contesto spazio-temporale un vasto numero di soggetti singoli possiede lo stesso bene si vengono a creare delle competenze e conoscenze simili e diffuse, ciò getta le basi per la nascita di una community e quindi per la creazione di un'economia della condivisione<sup>45</sup>.

## 2.2 I SERVIZI COME OGGETTO DEI CONTRATTI

Anche i servizi possono essere oggetto di condivisione secondo il modello della Sharing economy e quindi essere oggetto contrattuale. Si tratta di prestazioni lavorative poste in essere, in termini di attività accessoria e oltre i confini della propria attività lavorativa principale, da soggetti non professionisti o professionisti, autonomi e disponibili.

Si tratta di un sistema replicabile in molti ambiti e mercati, tanto diffuso che è stato coniato il termine *uberification* (proveniente da Uber, il più noto esempio di questa tipologia di organizzazione) per descrivere questo fenomeno di impiego di lavoratori freelance.

Sebbene sia la pratica di condivisione dei beni che quella di condivisione di servizi comportano aspetti rivoluzionari, solo la condivisione dei beni è realmente innovativa sotto il profilo della teoria generale della proprietà<sup>46</sup>. La condivisione dei servizi è una prestazione in ogni modo personale, unica ed identificativa di forme di condivisione che hanno come oggetto il tempo

---

<sup>44</sup> SMORTO G., 2015. *I contratti della sharing economy*, Roma: Foro Italiano.

<sup>45</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

<sup>46</sup> *Ibidem*.

libero e capacità individuali sottoutilizzate. Tuttavia, la diffusione di queste pratiche e la difficoltà a distinguere nettamente i due profili nella pratica hanno spinto anche gli osservatori più critici ad accettare la condivisione di servizi come espressione di Sharing Economy.

### 3. LE QUALIFICAZIONI GIURIDICHE

A causa del mutato contesto, dei confini sfumati tra i ruoli delle parti, delle forme di interazione innovative e di tutti i fattori derivanti dallo sviluppo della Sharing Economy, l'operazione interpretativa finalizzata alla ricerca di una connessione tra norme giuridiche e fatto giuridico per individuare la normativa applicabile non sempre risulta agevole. Tuttavia, la corretta qualificazione giuridica dei nuovi contratti emersi in contesti di economia collaborativa, è fondamentale per poter applicare la disciplina normativa del diritto. È necessario riconoscere una precisa fattispecie, tra quelle individuate dal legislatore per poi, successivamente, porla come destinatario di tutti gli effetti giuridici derivanti dal corpo normativo a lei destinato.

Inoltre, occorre precisare che la riconduzione di un determinato rapporto (c.d. fattispecie concreta) a un preciso schema giuridico (c.d. fattispecie astratta) non dipende da quanto dedotto volta per volta in un contratto. Ciò che rileva veramente sono sia le ragioni che rendono giuridicamente rilevante una determinata prestazione e le modalità di concreta esecuzione<sup>47</sup>.

Il punto fondamentale della complessità della qualificazione giuridica dei contratti della Sharing Economy risiede nel paradosso originato dal fatto che le leggi ora presenti sono state ideate per regolare relazioni appartenenti ad un'economia competitiva e non ad un'economia collaborativa. Il sistema legale non ha quindi previsto la tendenza nella direzione della Sharing Economy<sup>48</sup>. Inoltre, sono leggi pensate per disciplinare rapporti polarizzati, caratterizzati da parti ben contrapposte, ad esempio produttore e consumatore, datore di lavoro e lavoratore ed espressivi quindi di una caratteristica che nel contesto della Sharing Economy si indebolisce e perde di significato a causa dell'emergere di figure ibride come i prosumers.

Un altro fattore di complessità è ricavabile dalle considerazioni appartenenti al capitolo precedente, in cui emerge l'eterogeneità dei rapporti di produzione e scambio. Proprio per queste nuove esigenze di consumo si sono imposte molte nuove tipologie contrattuali (*swap*, *crowdfunding*, *carsharing*, ecc.) che - facendo riferimento all'articolo 57 del Trattato sul

---

<sup>47</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

<sup>48</sup> KASSAN J., ORSI J., 2012. *The legal landscape of the sharing economy*. 27 *Journal of Environmental Law & Litigation* 1.

funzionamento dell'Unione europea<sup>49</sup> – rientrano in gran parte a forme di vendita, permuta o prestazione di servizi, con la sola caratteristica aggiuntiva del carattere non individuale ma diffuso<sup>50</sup>.

Ciò nonostante residua una vasta categoria di potenziali combinazioni ibride di contratti tipici che crea ancora numerosi dubbi a livello di inquadramento e disciplina. In relazione all'ambito relativo all'accesso al godimento della proprietà, per esempio, si hanno molti meccanismi di legge per farlo ma anche molti modi non riconosciuti o almeno difficilmente inquadrabili per includere altri nell'ambito relativo al godimento e all'uso di beni<sup>51</sup>. Tali modelli innovativi rimangono ancora oggetto di studio e rappresentano una delle questioni giuridiche aperte in argomento di contratti della Sharing Economy.

### **3.1 L'ARCHITETTURA DELLA CONDIVISIONE DELLA PROPRIETÀ**

Nella ricerca della corretta qualificazione è utile considerare alcuni criteri utili che costituiscono l'architettura della proprietà<sup>52</sup>:

- I. Identità della parte che mette in condivisione la proprietà, individuando se si tratta di proprietario (che, ex art. 832 c.c., è colui che ha diritto al godimento e alla disposizione delle cose in modo pieno ed esclusivo); ovvero di un soggetto avente un diritto diverso (es. diritto di abitazione, diritto di usufrutto, ecc.).
- II. La tipologia del bene condiviso, che può essere ricondotta alle categorie di beni immobili (art. 812, comma 1 e 2), mobili (art. 812, comma 3), tangibili e intangibili.
- III. Il sacrificio patrimoniale delle parti, individuando la finalità del contratto (lucrativa o meno), verificando se si tratti di un contratto a titolo oneroso, gratuito ovvero una libertà, senza trascurare il controllo sull'eventuale partecipazione economica della piattaforma che determinerebbe un contratto trilaterale.
- IV. L'esclusività dell'utilizzo del bene oggetto di condivisione, determinando utilizzo esclusivo, condivisione totale o parziale, in base alle caratteristiche fisiche e temporali della condivisione.

---

<sup>49</sup> Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea, art. 57.

<sup>50</sup> SMORTO G., 2015. *I contratti della sharing economy*, Roma: Foro Italiano.

<sup>51</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

<sup>52</sup> ZALE K., 2015. *Sharing Property*. University of Colorado Law Review 501.

- V. La presenza di capacità in eccesso come evidenza del fatto che il bene condiviso sarebbe stato ugualmente utilizzato, ancorché sottoutilizzato, creando così il presupposto per un interesse alla condivisione.
- VI. Il coinvolgimento della piattaforma, per verificare il grado di intrusione della stessa nel rapporto tra le parti e individuare il conseguente profilo commerciale o personale della proprietà.
- VII. La scala della condivisione, ricercando la quantità di condivisioni poste in essere da un medesimo soggetto e la tipologia di queste, per verificare la presenza di un eventuale modello commerciale sotteso.
- VIII. La durata del periodo in cui la fruizione del bene è disponibile.

### **3.2 LA QUALIFICAZIONE IN BASE AI SOGGETTI**

Per quanto riguarda la qualificazione giuridica dei contratti della Sharing Economy, è necessario distinguerli in base all'identità delle parti coinvolte, con il fine di separare quei rapporti che si sviluppano tra privati (c.d. *peers*) da quelli che intercorrono tra privati e piattaforme. Per quanto riguarda questi ultimi, si tratta invero di contratti che implicano il coinvolgimento di provider, quindi aziende e di conseguenza, nell'individuazione della disciplina legale, si deve considerare la loro posizione favorevole rispetto a quella dei consumatori.

#### **3.2.1 I CONTRATTI TRA PRIVATI E PIATTAFORMA**

La qualificazione giuridica del contratto stipulato dai privati (sia fornitore che consumatore) con la piattaforma è meno problematica: si tratta di un contratto che regola le condizioni di utilizzo della piattaforma ed è riconducibile ad un contratto *business-to-consumers* (B2C), rientrante nella disciplina relativa ai contratti telematici ossia appartenenti all'*e-commerce*<sup>53</sup>. Precisamente il fatto che il contratto sia concluso tra un privato ed un professionista comporta la conseguenza che, in deroga alle norme ordinarie, sia sottoposto ad un regime più protettivo per la parte debole che attiene alla disciplina consumeristica (d.lgs. 206/2005), con l'obiettivo di protezione di una delle parti contraenti considerata più debole per il carattere di professionalità dell'attività della controparte e per la presenza di asimmetrie informative<sup>54</sup>.

---

<sup>53</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

<sup>54</sup> SMORTO G., 2015. *I contratti della sharing economy*, Roma: Foro Italiano.

In tale categoria i rapporti, oltre alla disciplina consumeristica laddove applicabile, sono regolati dalle condizioni contenute all'interno di contratti stabiliti dalle stesse piattaforme ossa nei *Terms and Conditions*<sup>55</sup>.

## IL CASO PARTICOLARE DEI LAVORATORI

La Sharing economy ha innescato la nascita di nuovi modelli di lavoro ancora di difficile inquadramento all'interno di un ordinamento giuridico spesso basato su rigide classificazioni. Tuttavia, è più che necessario qualificare tali nuovi modelli di lavoro per garantire l'individuazione della normativa a loro destinata e quindi un'adeguata tutela dei diritti.

All'interno della questione in specie si inserisce anche un dibattito sulla probabile inadeguatezza della tradizionale dicotomia tra le categorie di lavoratori dipendenti e autonomi, probabilmente non più in grado di cogliere le sfumature di un mercato ormai più vario.

Attraverso le nuove modalità e possibilità di erogazione, le prestazioni di servizi si inseriscono in un contesto di lavoro *on-demand*. I soggetti coinvolti in tali rapporti possono essere ricondotti all'interno di due dinamiche<sup>56</sup>:

- I. L'emergere di applicazioni e piattaforme di incontro tra domanda e offerta di beni e servizi;
- II. L'impiego più frequente dei contratti c.d. a zero ore, in base ai quali non è prevista una garanzia minima di orario e che, in Italia, sono gestiti attraverso la forma contrattuale del lavoro intermittente (l. 276/2003).

Quando la piattaforma funge da mero punto di incontro tra domanda e offerta non viene posto in essere nessun legame con gli utenti. Tale legame può venire in rilievo laddove il rapporto dal punto di vista sostanziale presenti le medesime caratteristiche di un rapporto di lavoro subordinato<sup>57</sup>. Sostanzialmente, il fornitore della prestazione sarebbe idoneo alla qualificazione di lavoratore subordinato quando la relazione con la piattaforma si fa più stretta in termini di controllo e di intrusione di quest'ultima, ciò porterebbe con sé tutte le conseguenze di tutela, a

---

<sup>55</sup> D'IPPOLITO G., 2018. *Sharing Economy: l'esperienza italiana della XVII legislatura alla luce degli orientamenti europei*. Rivista di diritto dei media, n.2.

<sup>56</sup> DAGNINO E., 2015. *Uber Law: prospettive giuslavoristiche sulla sharing/on-demand economy*. Adapt Labour Studies.

<sup>57</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

carico della piattaforma, previste per i lavoratori subordinati (es. stabilità delle entrate, diritti assistenziali e previdenziali, ecc.).

Si considera prestatore di lavoro subordinato colui che “si obbliga mediante retribuzione a collaborare nell’impresa, prestando il proprio lavoro intellettuale o manuale alle dipendenze e sotto la direzione dell’imprenditore” sottintendendo in tale dispositivo (art. 2094 c.c.) l’obbligo di esecuzione personale della prestazione e la presunzione dell’onerosità della stessa.

La definizione così presentata risulta ampia e plasmabile, rendendo possibile la qualificazione di nuovi modelli innovativi di lavoro all’interno della categoria del lavoro subordinato.

In alternativa, se un individuo si obbliga al compimento di un servizio verso un corrispettivo, utilizzando prevalentemente il proprio lavoro e senza vincolo di subordinazione, tale prestazione ricade dentro i confini della definizione di lavoratore autonomo, prestatore del c.d. contratto d’opera (ex art. 2222 c.c.). Tuttavia, il carattere di occasionalità spesso presente nelle nuove tipologie di rapporti lavorativi, può rendere più idonea (rispetto all’assoggettamento alla normativa destinata agli esercenti di un’arte o professione) la loro qualificazione come prestazioni occasionali che, in quanto tali risultano caratterizzate dall’assenza di continuità nel tempo, professionalità, abitudine e coordinazione<sup>58</sup>.

La riconduzione del rapporto tra il soggetto fornitore di una prestazione e la piattaforma alla forma di lavoro subordinato, viene effettuata in relazione alle caratteristiche dei vari ordinamenti, risultando così un’eventualità non trascurabile per i gestori delle piattaforme.

Come meccanismo di difesa da tale rischio, le piattaforme utilizzano le c.d. clausole di qualificazione potenziate. Per mezzo di tali clausole, fanno gravare sull’utente tutti gli oneri derivanti da un’eventuale riclassificazione della fattispecie concreta del rapporto o derivanti dall’interpretazione del contratto ai sensi dell’ordinamento di riferimento, ammettendo nell’eventualità di ciò una azione di regresso della piattaforma nei confronti del lavoratore<sup>59</sup>.

Il giudizio di ammissibilità di tali clausole, per quanto concerne l’Italia, può essere ricondotto all’elenco contenuto nella terza parte del Codice del Consumo<sup>60</sup> (Dlgs. 6 settembre 2005/2005) al titolo I (Dei Contratti Del Consumatore In Generale), la verifica della vessatorietà dei singoli casi è rimessa al giudice. Tali clausole possono determinare “a carico del consumatore un significativo squilibrio dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto” e considerate nulle fino a prova contraria (art. 33 cod. cons.); oppure possono essere nulle, per espressa previsione di legge, le clausole contenute nell’elenco presente all’art. 36 del Codice del Consumo.

---

<sup>58</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

<sup>59</sup> Ibidem.

<sup>60</sup> Dlgs. 6 settembre 2005, n. 206. *Codice del consumo*.

### 3.2.2 I CONTRATTI TRA PRIVATI

Il rapporto che sorge tra i privati (c.d. P2P) risulta di più difficile qualificazione.

La disciplina applicabile a suddetti contratti sarebbe innanzitutto quella relativa al contenuto del contratto e quindi la normativa ex lege nazionale. In sostanza, i rapporti tra privati generano contratti sottoposti alla disciplina comune prevista dal codice civile<sup>61</sup>. Ai sensi di tale normativa i contratti devono superare la verifica di meritevolezza, contenuta nell'articolo 1322 del Codice Civile; devono comprendere gli elementi essenziali dei contratti (accordo tra le parti, causa, oggetto, forma quando prescritta dalla legge), elencati all'articolo 1325 del Codice Civile; e non devono violare i limiti di ordine pubblico.

In questo tipo di rapporti, ai privati è attribuita ampia autonomia contrattuale in base alla logica che considera ciascuno il miglior conoscitore dei propri interessi e come tale il miglior soggetto in grado di tutelarli. L'ordinamento interviene solo eccezionalmente a sindacare quanto deciso dalle parti, per ragioni legate innanzitutto alla formazione della volontà negoziale o all'esistenza di conseguenze su terzi o sulla collettività<sup>62</sup>.

La difficoltà nella qualificazione dei contratti conclusi tra privati, inizialmente menzionata, deriva dal cambiamento che ha avuto luogo tra le categorie di consumatori e fornitori professionisti, le quali attraverso i nuovi modelli emersi in contesto di economia collaborativa hanno perso i loro confini tradizionalmente ben definiti. Gradualmente, molti agenti individuali *prosumer* hanno specializzato sempre di più la loro attività, e attraverso un processo di professionalizzazione, hanno finito con il gestire degli pseudo-business<sup>63</sup>.

Viste le caratteristiche del *prosumer*, non può essere trattato come un soggetto privato a tutti gli effetti. Sarebbe più adeguato far risaltare il profilo sostanziale di questa nuova figura ibrida della Sharing Economy e qualificarla come figura professionale. In tal caso non si configurerebbero più rapporti sottoponibili alla disciplina del diritto civile ma sarebbero inquadrabili all'interno della categoria dei rapporti *business-to-consumers* e quindi sottoposti alla disciplina consumeristica.

Tuttavia, quella della disciplina del *prosumer* è una tra le sfide che l'economia collaborativa pone al diritto<sup>64</sup>.

---

<sup>61</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

<sup>62</sup> SMORTO G., 2015. *I contratti della sharing economy*, Roma: Foro Italiano.

<sup>63</sup> STEPHANY A., 2015. *The Business of Sharing: Making it in the New Sharing Economy*. Palgrave Macmillan UK.

<sup>64</sup> D'IPPOLITO G., 2018. *Sharing Economy: l'esperienza italiana della XVII legislatura alla luce degli orientamenti europei*. Rivista di diritto dei media, n.2.



### 3.3 LA QUALIFICAZIONE IN BASE ALL'ONEROSITÀ

Un assunto incorporato nell'ordinamento è che le azioni sono motivate da tre differenti motivazioni<sup>65</sup>: personali, commerciali e liberali. Nelle nuove pratiche nate con la Sharing Economy, i confini di queste motivazioni diventano più sfumati creando spesso modelli ibridi. Un ambito ancora oggetto di discussione è quello della distinzione tra contratti a titolo oneroso da quelli a titolo gratuito. L'incertezza riscontrata a questo proposito è frutto del fatto che, nell'economia collaborativa, le tradizionali forme di remunerazione sono state ridefinite spingendosi verso modelli orizzontali, di scambio e in tal senso collaborativi in cui, talvolta, il valore ricevuto in cambio come controprestazione può anche essere il tempo. Si sono diffusi modelli di contribuzione su base volontaria come il “*pay-as-you-wish*”, in cui i consumatori scelgono liberamente quanto pagare come controprestazione al fornitore di un determinato bene; oppure il modello del “*freemium*” in cui il consumatore ha accesso ad una versione limitata di un prodotto o servizio gratuitamente o alla versione completa a pagamento.

Alla luce di questi cambiamenti, le semplici categorie tradizionali tra scambio di mercato e donazione non permettono di inquadrare tali rapporti in senso pieno, in considerazione soprattutto del fatto che l'attribuzione di un valore materiale alle prestazioni è talvolta discutibile e relativo<sup>66</sup>.

È poi possibile distinguere se l'attività è di carattere no-profit ovvero for-profit.

Il primo profilo si delinea quando la remunerazione rappresenta un contributo alla copertura delle spese ovvero una liberalità (es. banche del tempo); il secondo profilo, invece, è da intendersi quanto la remunerazione costituisce una forma di profitto e quindi reddito (es. Uber). È di fondamentale importanza considerare la regola secondo la quale ogni movimento di ricchezza deve essere fondato su una motivazione; ad eccezione fatta della donazione, in cui la struttura unilaterale è giustificata dallo spirito di liberalità ed è compensata con l'imposizione del vincolo della forma di atto pubblico (art. 782 c.c.).

Compreso che anche in ambito di prestazioni lavorative vengono posti in essere degli spostamenti di ricchezza (retribuzioni per il lavoro dipendente e corrispettivi per il lavoro autonomo), si configura una presunzione di onerosità del rapporto di lavoro e si considerano tali prestazioni come sottoposte al suddetto principio generale. Sono da intendersi estranee a tale principio solo le prestazioni rese in ambito di relazioni affettive o per cortesia, dacché rimangono all'interno della sfera delle relazioni sociali.

---

<sup>65</sup> KASSAN J., ORSI J., 2012. *The legal landscape of the sharing economy*. 27 Journal of Environmental Law & Litigation 1.

<sup>66</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

Ogni attività umana che crea ricchezza deve trovare giustificazione, in linea di principio, in una controprestazione. Sia per il lavoro subordinato che per quello autonomo questo obbligo rappresenta il profilo dell'onerosità dei rapporti di lavoro<sup>67</sup>.

Il dibattito nasce con l'emergere di nuove tipologie di rapporti in cui alcuni di questi si inscrivono nella logica della condivisione secondo una reciprocità indiretta, in cui la contropartita è solo eventuale<sup>68</sup>. La domanda che deriva è quindi una questione di ammissibilità per quanto riguarda i contratti di lavoro gratuito.

Si configurerebbero dei contratti di lavoro atipici che, come disposto dal Codice Civile all'articolo 1322, sono ammissibili in circostanze eccezionali. Sul piano dell'autonomia contrattuale, i contraenti possono adottare i contratti tipizzati dal legislatore o in alternativa creare nuovi contratti nel caso in cui questi risultino più adeguati a regolare il rapporto posto in essere. Il limite che pone il legislatore a questa iniziativa autonoma è la caratteristica di realizzazione di interessi c.d. meritevoli di tutela. Il controllo sulla meritevolezza è affidato ex post al giudice, data l'impossibilità di provvedere ad un controllo preventivo causata dall'atipicità del contratto.

#### **4. L'ESPERIENZA ITALIANA IN TEMA DI QUALIFICAZIONE DEI CONTRATTI**

L'iniziativa economica privata, ai sensi dell'articolo 41 della Costituzione, è contesa tra la libertà concessa a ciascun individuo e dei limiti dettati dalla tutela di interessi di carattere diffuso. Il primo comma dell'articolo in questione sancisce che "l'iniziativa economica privata è libera" senza esplicitare in questa sede alcun tipo di condizione; i limiti a tale libertà compaiono al secondo comma dell'articolo stesso stabilendo che tale libertà di iniziativa non deve comunque svolgersi "in contrasto con l'utilità sociale o in modo da recare danno alla sicurezza, alla libertà, alla dignità umana" mentre il controllo del rispetto di tali limiti deve essere programmato dall'intervento legislativo.

I maggiori risultati in termini di comprensione della qualificazione giuridica delle nuove tematiche emerse con la Sharing Economy, sono stati raggiunti attraverso la giurisprudenza derivata da casi specifici emersi negli ultimi anni (caso Uber, caso TripAdvisor); tuttavia, l'attività giurisprudenziale non è stata accompagnata da un conseguente sviluppo sistematico a livello legislativo, lasciando in tal modo molte questioni aperte.

---

<sup>67</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

<sup>68</sup> SMORTO G., 2015. *I contratti della sharing economy*, Roma: Foro Italiano.

La dirompenza di piattaforme online nel mercato e di modelli di consumo condiviso ha comportato anche la necessità, come citato in precedenza, di una corretta qualificazione giuridica dei contratti della Sharing Economy per permettere un'adeguata tutela dei diritti.

In Italia, ma come in gran parte del resto del mondo, questo processo è solamente agli inizi. Una differenza di complessità tra i vari paesi deriva dal modello di ordinamento, in quanto tendenzialmente i paesi di *common law* sono considerati più favorevoli al mercato a causa del loro più limitata partecipazione amministrativa; i paesi di *civil law* risultano immediatamente meno compatibili con le nuove esigenze legislative perché caratterizzati da un maggiore intervento pubblico.

I paesi a tradizione di *common law* hanno storicamente assicurato un ambiente normativo favorevole alle esigenze di funzionamento del mercato. La tradizione di *civil law* è sempre stata caratterizzata da una determinata “frontiera delle possibilità istituzionali” caratterizzata da un diritto privato codificato, ciò creando un ambiente ben definito nel quale si inseriscono le varie fattispecie, e da un sistema di giudici scarsamente indipendenti<sup>69</sup>. È da sottolineare anche l'atteggiamento più liberistico nei confronti dell'autonomia dei privati che caratterizza i paesi di *common law*, contrapposto all'atteggiamento più statalista dei paesi di *civil law*, in cui è maggiore in controllo formale e sostanziale dell'accordo tra le parti finalizzato ad impedire effetti contrari all'ordinamento, ammettendo così maggiore ingerenza dell'intervento giudiziario<sup>70</sup>.

Se i problemi di qualificazione giuridica dei contratti dell'economia della condivisione sono una caratteristica di ogni Paese, il ritardo nella legislazione di tali tematiche si aggrava nei paesi a tradizione di *civil law* a causa della loro maggiore rigidità e necessità di comprensione, inquadramento e codificazione delle nuove fattispecie.

## 5. LA TUTELA NELLE TRANSAZIONI ONLINE

Tradizionalmente la normativa civilistica è stata indirizzata alla protezione della parte più debole coinvolta nel rapporto commerciale. Questa è considerata parte debole in quanto, generalmente, ha accesso a minori informazioni e quindi debole in termini di forza contrattuale. Tipicamente tali caratteristiche appartengono alla condizione del consumatore che per questo viene considerato meritevole di tutela.

---

<sup>69</sup> MOSTACCI E., SOMMA A., 2016. *Il caso Uber: la sharing economy nel confronto tra common law e civil law*. Milano: Egea.

<sup>70</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

La Sharing Economy, rivoluzionando i modelli di consumo ha cambiato la suddetta concezione tradizionale della parte debole. Attraverso l'utilizzo di internet, gli utenti possono avere accesso a molte più informazioni, riducendo i rischi delle transazioni legati all'imprevedibilità dei comportamenti, attraverso scelte più consapevoli.

Nei nuovi mercati creati dalla Sharing Economy, onere del rischio relativo all'affidabilità della controparte è attenuato da strumenti, propri delle piattaforme, che si sostanziano in meccanismi reputazionali. Tali strumenti sono alimentati da informazioni provenienti direttamente dagli altri utenti (*peer-reviewing*) della piattaforma che, attraverso la loro esperienza diretta riguardante un bene o un servizio, immettono e rendono disponibili informazioni.

Così, per citare un esempio, Airbnb<sup>71</sup> permette a tutti gli *host* e agli ospiti che hanno completato il loro soggiorno di recensire la propria esperienza direttamente nella piattaforma, consentendo di lasciare un proprio giudizio scritto come pure una valutazione in stelle.

Siffatti meccanismi si propongono spesso come metodi alternativi (*ex ante*) ai sistemi di tutela predisposti dagli ordinamenti giuridici fondati su meccanismi di tutela a posteriori, che quindi richiedono il coinvolgimento dell'apparato giudiziario. Spesso i costi da sostenere per ricorrere al sistema giudiziario superano il benefici del vantaggio della risoluzione di una controversia e per questa caratteristica di onerosità spesso non rappresenta una valida soluzione<sup>72</sup>.

Attraverso il feedback degli utenti, legittimato dall'esperienza e dall'assenza di interesse a dichiarare il falso, gli utenti possono, in via preventiva, conoscere la reputazione della controparte con cui andranno ad interfacciarsi, superando gli ostacoli come l'anonimato e la distanza delle parti, tipici dell'*e-commerce*.

Ciò che rende gli utenti disposti a fornire le informazioni rispetto la propria esperienza senza convenienza economica, riguarda due ragioni<sup>73</sup>:

- I. L'impegno per produrre tali recensioni è minimo, il sistema si basa su contributi informativi molto frammentati quindi il sacrificio marginale individuale è molto basso;
- II. Attraverso la formazione di una community, si stabilisce un legame per cui gli utenti sono portati a credere che il valore che hanno creato con il loro apporto informativo, sarà ricambiato con l'apporto delle esperienze degli altri utenti.

---

<sup>71</sup> <https://www.airbnb.it/help/article/13/come-funzionano-le-recensioni-per-i-soggiorni>.

<sup>72</sup> SMORTO G., 2016. *Reputazione, fiducia e mercati*. Europa e Diritto Privato. Milano: Giuffrè Editore.

<sup>73</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

Alcune piattaforme si sono anche dotate di propri meccanismi di tutela, i c.d. *resolution center*<sup>74</sup>, i quali entrano eventualmente in gioco nella fase di trattative, che consentono in prima istanza alle parti di avanzare le proprie richieste e se l'accordo tra le parti ancora non è stato raggiunto, rendono disponibile la possibilità di contattare direttamente un team della piattaforma.

Da una buona reputazione derivano numerosi vantaggi e la prospettiva di buone valutazioni (*rating*) da parte degli altri utenti crea preoccupazione nei confronti di possibili recensioni negative. La reputazione riduce il bisogno di una punizione in quanto la prospettiva di “sanzioni reputazionali” porta gli utenti a modificare i loro comportamenti senza la minaccia del diritto<sup>75</sup>. Questi nuovi strumenti permetterebbero una maggiore efficienza del sistema comportando una certa diminuzione delle controversie, in quanto un utente che in base al rating viene giudicato inaffidabile non riuscirebbe a permanere nel mercato a lungo.

Si assiste in questo modo ad un affiancamento iniziale dei nuovi sistemi di autoregolamentazione delle transazioni ai sistemi di tradizionali normative, fino ad arrivare ad un ruolo accessorio della regolamentazione pubblica che rappresenterebbe l'ultima istanza di risoluzione.

È sicuramente opportuno implementare e potenziare i sistemi reputazionali di autoregolamentazione, ma non possono costituire l'unico strumento di tutela. Devono essere presenti anche chiare normative di tipo centralizzato per non lasciare un tema così delicato esposto alle logiche di mercato.

Si può ragionare anche sulla riduzione delle asimmetrie informative, la quale comporta la riduzione dello squilibrio delle posizioni tra le parti del contratto, che costituisce un requisito fondamentale per applicare la normativa europea sui diritti dei consumatori<sup>76</sup>. La tutela prevista per i diritti dei consumatori si applica a quei rapporti che coinvolgono “consumatore” e “professionista” (art. 1, capo I, dir. 2011/83/UE), sorge tuttavia una questione sull'applicabilità di tale normativa nei rapporti peer-to-peer in quanto la parte che fornisce il bene o il servizio può pur essendo un privato, comportarsi sostanzialmente come un professionista.

È preferibile ritenere che tale normativa non si applichi ai contratti *peer-to-peer* in cui una parte è consumatore ed una parte è un fornitore che non presenta le caratteristiche di un professionista<sup>77</sup>.

---

<sup>74</sup> [https://www.airbnb.it/help/article/767/che-cosè-il-trova-soluzioni?\\_set\\_bev\\_on\\_new\\_domain=1598520356\\_QTBS7jli5UdgPNIB](https://www.airbnb.it/help/article/767/che-cosè-il-trova-soluzioni?_set_bev_on_new_domain=1598520356_QTBS7jli5UdgPNIB)

<sup>75</sup> SMORTO G., 2016. *Reputazione, fiducia e mercati*. Europa e Diritto Privato. Milano: Giuffrè Editore.

<sup>76</sup> Direttiva 2011/83/UE.

<sup>77</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

Laddove il fornitore abbia un comportamento tipico del professionista, nonostante non lo sia formalmente, è necessario applicare la normativa consumeristica. La caratterizzazione di professionista deve essere valutata caso per caso; la normativa comunitaria stessa ha individuato<sup>78</sup> dei fattori che risultano indice della caratteristica di professionalità:

- I. La frequenza dei servizi: una maggiore frequenza della prestazione in oggetto corrisponde ad una possibilità più elevata che il fornitore di tali servizi si qualifichi come un professionista, in quanto potrebbe significare che il prestatore agisce nell'ambito di una sua attività commerciale.
- II. La finalità di lucro: i prestatori che intendono scambiare beni e servizi con l'obiettivo del recupero dei costi posti in essere nella transazione non perseguono lo scopo di lucro; invece coloro che ricevono un compenso che supera la copertura dei meri costi emersi nella transazione, perseguono finalità di lucro e ciò potrebbe essere indice di svolgimento in maniera professionale dell'attività.
- III. Il fatturato: più alto è il fatturato generato dal prestatore di servizi maggiore è la possibilità che la sua prestazione abbia carattere professionale. Occorre distinguere la provenienza di tale fatturato in quanto se proveniente da attività differenti, un fatturato maggiore non apporta il carattere professionale alla prestazione perché originato da attività totalmente scollegate tra loro.

Questi criteri fungono da linea guida e sono incentrati tradizionalmente sulle caratteristiche del fine personale dell'attività del fornitore anche se non è detto che questo sia ancora il modo migliore per individuare la normativa che dovrà poi essere applicata. Piuttosto che individuare criteri che permettano a qualificazione delle parti del contratto basati su schemi tradizionali, l'ascesa di queste piattaforme può costituire una possibilità da cogliere per rivedere la regolamentazione esistente rendendola più adeguata ai nuovi modelli di interazione tra le parti<sup>79</sup>.

## **6. LA RESPONSABILITÀ DELLA PIATTAFORMA**

Una delle questioni principali sorte conseguentemente all'avvento della Sharing Economy

---

<sup>78</sup> Linee guida Commissione europea, *A European agenda for the collaborative economy*, 2 giugno 2016.

<sup>79</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

riguarda la responsabilità della piattaforma che collega domanda e offerta.

Nella discussione dell'argomento in specie, utilizzeremo la distinzione tra responsabilità per il contenuto pubblicato e responsabilità per i danni.

## **6.1 LA RESPONSABILITÀ PER IL CONTENUTO**

Riguardo al contenuto pubblicato, molte piattaforme online si proclamano esenti da responsabilità, ad esempio nei Termini di Servizio di Uber<sup>80</sup> esiste un'apposita sezione destinata ad informare sulle limitazioni di responsabilità della società.

In ambito di normativa comunitaria, rilevano gli articoli 14 e 15 della direttiva sul commercio elettronico (Direttiva 2000/31/CE). L'articolo 14 ha previsto dei casi in cui la piattaforma risulta esente da responsabilità a determinate condizioni: in pratica ciò riguarda quelle piattaforme che svolgono una mera attività di trasmissione delle informazioni, senza alcun ruolo attivo ma con l'obbligo di provvedere alla rimozione dei contenuti qualora venissero a conoscenza di illeciti. All'articolo 15 è invece prevista "l'assenza dell'obbligo generale di sorveglianza" delle piattaforme sulle informazioni che trasmettono come pure l'assenza dell'obbligatorietà di ricerca attiva sulle possibili attività illecite.

## **6.2 LA RESPONSABILITÀ PER I DANNI**

La tendenza generale delle piattaforme, in ambito di responsabilità extracontrattuale, è stata quella di spostare i rischi del rapporto contrattuale sui soggetti che ne prendono parte. Ricorrenti nella prassi commerciale sono le clausole in cui la piattaforma esclude la sua partecipazione al contratto, precisando l'assenza di controllo sulla condotta delle parti<sup>81</sup>.

Le stesse piattaforme nei Termini e Condizioni rendono esplicito il loro fine di mezzo per agevolare l'incontro e la comunicazione delle parti, così nei Termini e Condizioni di Uber<sup>82</sup> è specificato espressamente, rivolgendosi all'utente utilizzatore del servizio che "l'intero rischio derivante dal suo uso dei servizi [...] resta esclusivamente a suo carico".

Il trasferimento di responsabilità rileva come tema importante vista la mole di rischio già elevata a cui gli utenti sono esposti in ambito di contratti della Sharing Economy, principalmente intrinseci alla natura del contenuto di tali rapporti collegata alla reciprocità dello scambio. In questa sede si vuole far riferimento alla specificità di alcune nuove tipologie

---

<sup>80</sup> Termini e Condizioni Uber,  
<https://www.uber.com/legal/en/document/?country=italy&lang=it&name=general-terms-of-use>.

<sup>81</sup> SMORTO G., 2015. *I contratti della sharing economy*, Roma: Foro Italiano.

<sup>82</sup> Ibidem.

di consumo che coinvolgono beni come la propria abitazione ovvero la propria automobile, i quali tradizionalmente non erano oggetto di condivisione ma destinati all'uso personale e della propria famiglia<sup>83</sup>.

Com'è noto, ogni ordinamento prevede una normativa di tutela e di responsabilità, ma i nuovi modelli di consumo emersi con la Sharing Economy non combaciano con le fattispecie regolate generalmente dalla legge, rendendo difficile la qualificazione delle parti: un driver di Uber è un semplice proprietario o un tassista? Tali quesiti ancora aperti determinano delle problematiche anche in termini di regimi di tutela in quanto i regimi previsti per le due categorie suddette sono diversi e quello della seconda è sicuramente più stringente.

Risulta necessario un intervento del legislatore per rendere idonea la qualificazione dei soggetti coinvolti nelle tipologie contrattuali di ancora difficile inquadramento, in modo da permettere una certezza della normativa applicabile.

---

<sup>83</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.



## CAPITOLO 3

### SHARING ECONOMY: PROSPETTIVE FUTURE E REGOLAMENTAZIONE

#### 1. LA COMPLESSITÀ DI REGOLAMENTAZIONE DELLA SHARING ECONOMY

La Sharing Economy si è posta come un'innovazione di modelli economici, tecnologici e sociali che ha caratterizzato gli ultimi anni. Il carattere dirompente e multivariato del fenomeno in questione ha comportato la presenza di ambiti di difficile inquadramento e come osservato nei paragrafi precedenti, ciò costituisce un notevole problema che richiede una risoluzione in termini di nuova regolamentazione e di aggiornamento della normativa vigente per renderla adeguata alle novità<sup>84</sup>.

Ciò che rende la regolamentazione dell'economia collaborativa un tema complesso, è il fatto che tale fenomeno nasce dall'innovazione e sempre dalla stessa trae la base per lo sviluppo delle varie sfaccettature con cui si presenta.

L'innovazione è un fenomeno in sé di difficile comprensione, ne deriva la complessità della regolamentazione dell'innovazione proveniente anche dall'incertezza riguardo un'eventuale adeguatezza e applicazione della normativa destinata a pratiche commerciali simili<sup>85</sup>.

I fattori che rendono l'innovazione una caratteristica di complessa regolamentazione, derivano da delle sue proprietà intrinseche quali: l'eterogeneità, in relazione al fatto che l'innovazione può essere sociale, piuttosto che economica o tecnologica; la relatività, visto che a seconda del contesto spazio-temporale considerato la specificazione del fenomeno è differente; la temporaneità, perché ciò che è innovazione in un primo momento evolve nel tempo, sedimentandosi e diventando pratica quotidiana<sup>86</sup>.

Le fondamenta della Sharing Economy sull'innovazione la rendono un fenomeno continuamente in espansione sia quantitativa che qualitativa e l'implementazione di una normativa statica risulterebbe costantemente inadeguata. Si presenta la necessità di un legislatore che comprenda le caratteristiche del fenomeno e sulla base di queste elabori un'architettura normativa flessibile, costruita su fondamenti di base solidi che assicurino una certezza dei diritti. In questo modo risulta possibile sostenere ed assecondare l'innovazione, la

---

<sup>84</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

<sup>85</sup> RANCHORDÁS S., 2015. *Does Sharing Mean Caring? Regulating Innovation in the Sharing Economy*, 16 Minnesota Journal of Law, Science & Technology 413.

<sup>86</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

quale, rientrando in una cornice normativa certa, consente di cogliere opportunità di mercato e di trarre vantaggio dalla maggiore efficienza del sistema.

## 2. LE TEMATICHE PRINCIPALI DA DISCIPLINARE

Come illustrato nei paragrafi precedenti, un importante argomento è costituito dalla distinzione tra contratti B2C e P2P (*peer-to-peer*). I contratti B2C risultano destinatari di una normativa già delineata, rimangono pertanto aperte le questioni riguardanti i rapporti tra pari che possono essere riassunte in quattro categorie<sup>87</sup>:

- I. La responsabilità tra le parti del contratto, considerando anche la tutela delle parti terze, i cui interessi possono essere lesi dagli effetti della prestazione. È buona norma ricordare che la corretta allocazione della responsabilità, dipende altamente dai contesti, ciascuno caratterizzato dal proprio migliore bilanciamento tra tutela precedente e successiva all'esecuzione del contratto. Risulta auspicabile in questa sede applicare una "*tiered regulation*", cioè una legislazione destinata al fornitore e costruita su differenti livelli di rigidità incrementale a cui si accede aumentando la portata del business.
- II. L'anticipazione delle problematiche riguardanti la privacy e la gestione dei dati dei consumatori. Il legislatore potrebbe prevedere una normativa riguardante la gestione dei dati degli utenti che faccia capo alla piattaforma, imputandole l'obbligo di una protezione legalmente tutelata<sup>88</sup>.
- III. I sistemi reputazionali, in quanto è opportuna la previsione di una regolamentazione che preveda dei rimedi alle valutazioni ingiuste e incentivi la trasparenza per la conoscenza delle valutazioni, impedendo la totale autoregolamentazione del sistema di feedback ed eventuali comportamenti opportunistici.
- IV. La promozione della competizione evitando l'implementazione di una regolamentazione troppo restrittiva che impedisca lo sviluppo efficiente delle logiche di mercato.

Un altro tema da considerare prioritario nel processo di regolamentazione riguarda la normativa sul lavoro.

---

<sup>87</sup> KATZ V., 2015. *Regulating the Sharing Economy*, 30 Berkley Technology Law Journal 1067.

<sup>88</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

Abbiamo visto, nei paragrafi precedenti, come la posizione del lavoratore possa risultare più che mai ambigua e difficile da qualificare.

Davanti al legislatore si presenterebbero in tal modo tre strade<sup>89</sup>: la revisione e ridefinizione della normativa attualmente prevista per il lavoratore subordinato; l'introduzione di una nuova categoria di lavoratore; o la creazione di una normativa interamente nuova destinata alla disciplina del lavoro su piattaforma.

### 3. LE MODALITÀ DI REGOLAMENTAZIONE DELLA SHARING ECONOMY

I nuovi mercati della Sharing Economy hanno notoriamente permesso di accedere a numerosi benefici in un periodo successivo alla crisi di difficile ripresa. I vantaggi che possono offrire i modelli dell'economia collaborativa non possono valicare un contesto di normative di tutela, sicurezza e concorrenza radicato negli anni. Per questa ragione il legislatore deve, da un lato incoraggiare l'innovazione, dall'altro deve implementare sistemi che consentano la riduzione dell'incertezza e del rischio caratteristici dei nuovi modelli di consumo<sup>90</sup>.

In linea di principio si può procedere alla regolamentazione attraverso tre modalità<sup>91</sup>:

- I. L'inerzia, che risulterebbe un'alternativa perseguibile raramente e solamente in quegli spazi di mercato in cui l'autoregolamentazione garantisce una tutela sufficiente.
- II. Le vie giudiziali, rimettendo quindi la soluzione delle dispute alle sentenze del sistema giudiziario, con il rischio molto probabile di un rallentamento generale del sistema che finirebbe inevitabilmente per inficiare il processo di innovazione.
- III. La regolamentazione a carico del legislatore ovvero delle piattaforme.

Il legislatore dovrebbe essere guidato da una tendenza adattiva fondata su un approccio della regolamentazione incrementale, sperimentale e flessibile<sup>92</sup>. Tale risultato può essere raggiunto attraverso strumenti<sup>93</sup> quali le clausole a termine (*sunset clauses*), che prevedono una scadenza

---

<sup>89</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

<sup>90</sup> RANCHORDÁS S., 2015. *Does Sharing Mean Caring? Regulating Innovation in the Sharing Economy*, 16 Minnesota Journal of Law, Science & Technology 413.

<sup>91</sup> CANNON B., CHUNG H., 2014. *A framework for designing co-regulation models well-adapted to technology-facilitated sharing economies*, 31 Santa Clara High Technology Law Journal 23.

<sup>92</sup> WITT R., 2009. *Adaptive Policymaking: Evolving and Applying Emergent Solutions for U.S. Communication Policy*, 61 FED. COMM. L.J. 483.

<sup>93</sup> RANCHORDÁS S., 2015. *Does Sharing Mean Caring? Regulating Innovation in the Sharing Economy*, 16 Minnesota Journal of Law, Science & Technology 413.

e si adattano ad un contesto molto innovativo; ovvero una legislazione sperimentale (*experimental regulation*) in cui l'innovazione è incrementale.

Talvolta, la regolamentazione può essere rimessa all'iniziativa delle piattaforme che in quanto soggetti in prima linea possiedono la conoscenza che rende il processo efficiente. È necessario, tuttavia, che ciò non accada al di fuori delle regole che chiariscono gli aspetti fondamentali e delicati (tutela dei lavoratori, tutela dei terzi). Si configurerebbe in tal modo una combinazione potenzialmente ideale di responsabilità tra legislatore e agenti economici<sup>94</sup>.

### 3.1 I PRINCIPI DI REGOLAMENTAZIONE

Nella previsione di una nuova normativa, il legislatore può scegliere alternativamente tra due modalità<sup>95</sup>: “*regulating-up*” che si sostanzia nell'estensione della normativa prevista per i regimi tradizionali ai nuovi contratti della Sharing economy, realizzando una parificazione dei due livelli del mercato (tradizionale e collaborativo) verso l'alto; “*deregulating-down*” attraverso la quale si assiste ad una riconsiderazione delle regole tipicamente applicate ai mercati tradizionali, livellando le due componenti del mercato verso il basso.

Il dibattito nasce da una considerazione sulla normativa tradizionale che, immaginata e implementata in tempi passati non trova necessariamente giustificazione oggi. La tipica normativa fa rientrare gli operatori economici all'interno di un rigido schema di regole, un aspetto che alla luce dei cambiamenti attuali risulta obsoleto e impraticabile considerata anche la complessa questione sulle identità e qualificazioni coinvolte nei nuovi modelli.

Non può che immaginarsi una normativa flessibile e differenziata, che rispecchi le caratteristiche della Sharing Economy e che, consapevole della difficoltà di individuazione degli eventuali danni dettata dalle numerose possibilità di interazione, preveda metodi di risoluzione a posteriori, liberando il legislatore dall'onere di individuazione e formalizzazione della vasta casistica e garantendo una maggiore autonomia privata<sup>96</sup>.

La legislazione non deve trascurare la tutela ma, piuttosto, rinviarla al momento in cui il danno e il collegato rimedio siano chiari e individuabili, fatto che tendenzialmente si manifesta *ex-post* in contesti in cui sono possibili numerose vie di interazione<sup>97</sup>.

---

<sup>94</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

<sup>95</sup> SMORTO G., 2015. *I contratti della sharing economy*, Roma: Foro Italiano.

<sup>96</sup> MILLER S., 2015. *First Principles for regulating the sharing economy*, Harvard Journal on Legislation 147.

<sup>97</sup> AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

In relazione al livello di emanazione della disciplina, ad una disciplina locale e frammentata è preferibile un insieme di risposte chiare e il più possibile univoche. La stessa Unione Europea presenta<sup>98</sup> l'esigenza di un quadro normativo a livello sovranazionale. In alternativa si rischierebbe di lasciare alla disciplina locale e alle giurisdizioni inferiori la regolamentazione di un fenomeno di portata globale<sup>99</sup>.

---

<sup>98</sup> Parere del Comitato economico e sociale europeo, *L'economia della condivisione e l'autoregolamentazione*, 13 marzo 2016.

<sup>99</sup> SMORTO G., 2015. *I contratti della sharing economy*, Roma: Foro Italiano.

## CONCLUSIONI

La Sharing economy rappresenta un fenomeno di carattere globale e non più marginale, di conseguenza i cambiamenti che ha comportato e che continua tuttora a comportare non possono essere ignorati dagli ordinamenti.

Se in un primo momento la tecnologia ha rappresentato una minaccia di sostituzione dei lavoratori, adesso, attraverso i modelli proposti dall'economia collaborativa, si propone come un mezzo di propulsione di nuove opportunità che, per essere colte al meglio hanno bisogno di una normativa di supporto efficace. Si assiste ad un paradosso in cui nascono nuove forme economiche alle quali non è chiara la disciplina da applicare e talvolta è dubbia anche la legalità di alcuni settori dai quali nascono rapporti commerciali<sup>100</sup>, ma che consentono un migliore sfruttamento delle risorse attraverso la condivisione della capacità in eccesso con gli altri utenti. Se nei primi anni di nascita della Sharing Economy non è stato possibile cogliere la portata del fenomeno, ora con la diffusione della conoscenza di questo tema è necessario che trovi spazio nel dibattito giuridico anche in un'ottica di ripensamento delle tradizionali regolamentazioni per tendere verso una disciplina idonea a comprendere tutti gli ambiti coinvolti e assicurare una certezza del diritto adeguata al migliore sviluppo dell'economia collaborativa.

---

<sup>100</sup> SMORTO G., 2015. *I contratti della sharing economy*, Roma: Foro Italiano.



## BIBLIOGRAFIA

AMOROSO A., 2018. *I contratti della sharing economy: il peer-to-peer business model e le sue implicazioni giuridiche*. Torino.

BELL D., 1976. *The Coming of Post-industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. Basic Books.

BENKLER Y., 2004. *Sharing Nicely: On Shereable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production*. The Yale Law Journal, 114(2), 273-358.

BOTSMAN R., ROGERS R., 2010. *Beyond Zipcar: Collaborative Consumption*. Harvard Business Review.

BOTSMAN R., ROGERS R., 2010. *What's mine is yours: how collaborative consumption is changing the way we live*. Harper Collins.

BOTSMAN R., 2013. *The Sharing Economy Lacks A Shared Definition*. Fastcompany, disponibile su <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition> [data di accesso 09/08/2020].

CANNON B., CHUNG H., 2014. *A Framework for Designing Co-Regulation Models Well-Adapted to Technology-Facilitated Sharing Economies*, 31 Santa Clara High Tech. L.J. 23.

CARPENTER H., 2014. *Harvesting Abundance in the Sharing Economy*. Hype, disponibile su: <https://blog.hypeinnovation.com/harvesting-abundance-sharing-economy> [data di accesso: 03/08/2020].

COASE R., 1937. *The Nature of the Firm*. University of Illinois.

COSTONIS M., 2014. *Lead the Pack or Follow the Leader: Insuring Risk in the Sharing Economy*. Accenture, disponibile su <https://insuranceblog.accenture.com/wp-content/uploads/2018/07/Lead-the-Pack-or-Follow-the-LeaderV1.pdf> [data di accesso 04/08/2020].

DAGNINO E., 2015. *Uber Law: prospettive giuslavoristiche sulla sharing/on-demand economy*. Adapt Labour Studies.

DENNING S., 2014. *Three Strategies For Managing The Economy of Access*. Forbes, disponibile su <https://www.forbes.com/sites/stevedenning/2014/05/02/economic-game-change-from-ownership-to-access/#d8c610931c9c> [data di accesso 05/08/2020].

D'IPPOLITO G., 2018. *Sharing Economy: l'esperienza italiana della XVII legislatura alla luce degli orientamenti europei*. Rivista di diritto dei media, n.2.

GIACOBBI R., 2018. *Sharing Economy e diritto: alcune riflessioni sull'economia della condivisione*. Cyberlaws, disponibile su: <https://www.cyberlaws.it/2018/sharing-economy-e-diritto-alcune-riflessioni-sulleconomia-della-condivisione/> [data di accesso 10/08/2020].

KALLIS G., *AirBnb is a rental economy, not a sharing economy*, 2014.



- KASSAN J., ORSI J., 2012. *The legal landscape of the sharing economy*. 27 *Journal of Environmental Law & Litigation* 1.
- KATZ V., 2015. *Regulating the Sharing Economy*, 30 *Berkley Technology Law Journal* 1067.
- KOOPMAN C., MITCHELL M., THIERER A., 2015. *The Sharing Economy and Consumer Protection Regulation: The Case for Policy Change*. 8 *J. Bus. Entrepreneurship & L.* 529.
- MACI L., 2014. *Sharing economy: 10 idee che funzionano*. EconomyUp, disponibile su <https://www.economyup.it/startup/sharing-economy-10-idee-che-funzionano/> [data di accesso 09/08/2020].
- MANIERI M., 2013. *Collaboriamo!*, Milano: Hoepli.
- MILLER S., 2015. *First Principles for regulating the sharing economy*, *Harvard Journal on Legislation* 147.
- MOSTACCI E., SOMMA A., 2016. *Il caso Uber: la sharing economy nel confronto tra common law e civil law*. Milano: Egea.
- POSNER R., 1979. *Some Uses and Abuses of Economics in Law*, 46 *University of Chicago Law Review* 281.
- RAYNA T., *Understanding the Challenges of the Digital Economy: The Nature of Digital Goods*, vol. 1, 2008.
- REIDENBERG J.R., 1997. *Lex Informatica: The Formulation of Informal Policy Rules through Technology*, 76 *Tex. L. Rev.* 553.
- RIFKIN J., 2000. *The Age of Access: The New Culture of HyperCapitalism Where All of Life is A-Paid For Experience*. New York: Tarcher Putnam.
- RIFKIN J., 2015. *La terza rivoluzione industriale è digitale*. Disponibile su <http://www.chefuturo.it/2015/05/rifkin-terza-rivoluzione-industriale-digitale-digital-champions/> [data di accesso: 03/08/2020].
- ROOSE K., 2014. *The Sharing Economy Isn't About Trust, It's About Desperation*. New York *Intelligencer*, disponibile su <https://nymag.com/intelligencer/2014/04/sharing-economy-is-about-desperation.html> [data di accesso 04/08/2020].
- SANTANA J., PARIGI P., 2015. *Risk Aversion and Engagement in the Sharing Economy*, *Games*, 6 (4), 560-573.
- SMORTO G., 2015. *I contratti della sharing economy*, Roma: Foro Italiano.
- SMORTO G., 2015. *Verso la disciplina giuridica della Sharing Economy*. *Mercato, concorrenza regole*, vol. 2/2015 (pp. 245-278).
- SMORTO G., 2016. *Reputazione, fiducia e mercati*. Europa e Diritto Privato. Milano: Giuffrè Editore.

STEMLER A., 2016. *Betwixt and Between: Regulating the Shared Economy*. 43 Fordham Urb. L.J. 31.

STEPHANY A., 2015. *The Business of Sharing: Making it in the New Sharing Economy*. Palgrave Macmillan UK.

TANZ J., 2014. *How AirBnb and Lyft Finally Got Americans to Trust Each Other*. Wired, disponibile su: <https://www.wired.com/2014/04/trust-in-the-share-economy/> [data di accesso: 03/08/2020].

WITT R., 2009. *Adaptive Policymaking: Evolving and Applying Emergent Solutions for U.S. Communication Policy*, 61 FED. COMM. L.J. 483.

ZALE K., 2015. *Sharing Property*. University of Colorado Law Review 501.

## FONTI UFFICIALI

Consiglio di Stato, n. affare 00757/2015.

Decreto Legislativo 9 aprile 2003, n. 70.

Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206.

Direttiva 2011/83/UE.

Linee guida Commissione europea, *A European agenda for the collaborative economy*, 2 giugno 2016.

Parere del Comitato europeo delle regioni. *La dimensione locale e regionale dell'economia della condivisione*. 2016/C 051/06.

Parere del Comitato economico e sociale europeo sul tema "Il consumo collaborativo o partecipativo: un modello di sviluppo sostenibile per il XXI secolo". 2014/C 177/01.

Parere del Comitato economico e sociale europeo, *L'economia della condivisione e l'autoregolamentazione*, 2016/C 303/05.

PARLAMENTO EUROPEO, 2015. *Economia circolare: definizione, importanza e vantaggi*. Disponibile su: <https://www.europarl.europa.eu/news/it/headlines/economy/20151201STO05603/economia-circolare-definizione-importanza-e-vantaggi> [data di accesso: 02/08/2020].

Proposta di Legge, Atto camera 3564, 27 gennaio 2016. *Disciplina delle piattaforme digitali per la condivisione di beni e servizi e disposizioni per la promozione dell'economia della condivisione*.

Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea, art. 57.

## **SITOGRAFIA**

AirBnb: [www.airbnb.it](http://www.airbnb.it)

BlaBlaCar: [www.blablacar.it](http://www.blablacar.it)

Collaboriamo: [www.collaboriamo.org](http://www.collaboriamo.org)

Couchsurfing : [www.couchsurfing.com](http://www.couchsurfing.com)

Ebay: [www.ebay.it](http://www.ebay.it)

Peoplecooks: [www.peoplecooks.it](http://www.peoplecooks.it)

PWC: [pwc.blogs.com/files/sharing-economy-final\\_0814.pdf](http://pwc.blogs.com/files/sharing-economy-final_0814.pdf)

Taskrabbitt: [www.taskrabbitt.com](http://www.taskrabbitt.com)

Timerepublik: [www.timerepublik.com](http://www.timerepublik.com)

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

Unione Europea: [www.europa.eu](http://www.europa.eu)

Zerorelativo: [www.zerorelativo.it](http://www.zerorelativo.it)