

Uber: Paese che vai, barriera che trovi

CONCORRENZA E REGOLE

di **Franco Debenedetti**

Un emendamento alla legge sulla concorrenza, che il parlamento dovrebbe approvare nei prossimi giorni, delega i ministri dei Trasporti e dello Sviluppo a rivedere la disciplina del trasporto pubblico non di linea. Lo strumento potrebbe consentire al governo di emanare norme che permettano a Uber di fornire i propri servizi in Italia; come richiesto l'anno scorso dall'Autorità dei trasporti, e ribadito dall'Antitrust il 15 Giugno.

Tutte le industrie di Internet disintermediano la fornitura di servizi. Tutte perseguono strategie aggressive per conquistare quote di mercato; tutte si scontrano contro le resistenze di chi vede minacciate le proprie posizioni di rendita; tutte, per una ragione o per l'altra, incappano nelle autorità - Microsoft con Monti, Google con Vestager, Apple con lo State Intellectual Property Office di Pechino; e tutte con il fisco. Anche Uber disintermedia, ma i suoi problemi hanno una loro specificità: nascono in sede locale, e da lì eventualmente si allargano a un intero Paese. Questo perché quelli che si sentono attaccati da Uber sono gruppi consistenti, e perché la concessione stessa dell'amministrazione pubblica che produce la posizione di rendita funge da coalizzante per difenderla. Così almeno da noi. Mentre in Cina, le vicende di Uber, di cui parla il «Financial Times» in un dettagliato articolo, rimandano a questioni più complesse, che toccano la cultura e le abitudini del Paese.

Che in Cina fosse diverso, Uber deve averlo intuito, tant'è che, a differenza di come opera negli altri Paesi, nel 2014 fonda una società separata, Uber China, partecipata in maggioranza dalla casa madre, ma aperta a capitali cinesi. Travis Kalanick, l'inventore del modello Uber, se ne occupa personalmente, un giorno su cinque è sul pezzo: quello oggi è il suo mercato più grande - 56 milioni di corse nel mese di marzo - ma anche il più difficile: 1 miliardo di dollari di perdita nel 2015. In Cina già operavano due concorrenti, Didi e Kuaidi, seppure con un modello di business tecnologicamente meno sofisticato. Per conquistare quote di mercato presero a farsi guerra, erogando sussidi a tassisti e clienti. Nel 2015 le due aziende, stremate da questa strategia dissennata, dovettero fondersi (oggi la società si chiama Didi Chuxing), e si misero a offrire anche servizi di macchine private. Ridussero i sussidi del vecchio modello di business e li riversarono sul nuovo, inquinandolo.

Questo spiazza Uber: di solito dà all'autista il 75% del prezzo della corsa e trattiene il 25% per sé, in Cina deve dargli un multiplo del costo della corsa. Così lavora in perdita, ma non può fare altro che seguire le pratiche del market leader.

Il guaio dei sussidi non è solo che costano, ma che impediscono di avere informazioni corrette su domanda e offerta. Come se non bastasse, su questa pratica è cresciuto un business fraudolento: clienti con profili fittizi si spartiscono con l'autista il bonus per corse mai effettuate. Uber ha aggiunto dei sistemi di sicurezza come il riconoscimento facciale degli autisti, ha messo all'opera decine di tecnici per controllare i tabulati. È anche diminuita un poco l'entità dei sussidi, quindi l'incentivo a frodare: ma eliminarli del tutto sarà difficile, soprattutto per Uber che non è market leader, mentre, come in tutti i servizi a rete, l'efficienza cresce con la dimensione.

Sul piano del diritto a fornire il servizio la situazione non è chiara, ma molto migliore che nelle città dove Uber è bandito. Anche lì, come da noi, dovrebbero uscire delle norme: ma c'è un clima favorevole, la parola "innovazione" è un "apriti sesamo", perché è parte essenziale del programma del premier Li Keqiang. Uber in Cina non ha trovato le difficoltà che ha trovato in altre parti del mondo, Italia compresa. Lì il problema non sono le regole e il regolatore. In Cina Uber ha trovato in Didi Chuxing un concorrente aggressivo, ben posizionato, che dispone di ingenti capitali, e non solo dal mercato interno: anche Apple, forse per ingraziarsi il governo cinese, ha investito 1 miliardo di dollari nella società. Altrove la rivolta dei tassisti si trasmette per contagio. Didi si allea con i concorrenti di Uber: Lyft negli Usa, Ola in India, Grab nel sud-est asiatico. Ma Kalanick sembra certo di poter rendere profittevole il business e diventare numero uno, come in tutti i mercati in cui opera.

Congestione e inquinamento sono problemi in tutte le grandi città, specie nelle megalopoli cinesi dove negli ultimi vent'anni sono riversati centinaia di milioni di individui senza che i servizi si adeguassero. Il car sharing, ancor più quando arriveranno le auto senza guidatore, potrà aiutare. A patto che si vincano le resistenze: da noi, quelle di chi vorrebbe perpetuare vecchi privilegi; in Cina di chi vorrebbe crearne di nuovi. Sarebbe un paradosso se da noi le prime avessero il meglio sul regolatore, mentre in Cina fosse una parola del leader - "innovazione" - a surrogare il regolatore, e tenere a bada le seconde.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

