

IL FOGLIO – 07 APRILE 2026

Perché cambiare i prezzi non significa truffare. Il caso Netflix

di Carlo Alberto Carnevale Maffè

Un contratto scritto male mette a rischio il mercato dell'entertainment. I rischi dei giudici diventati algoritmo (sbagliando i conti) L'eco del "tudum" di Netflix si è trasformato nel rumore sordo di un martelletto giudiziario che batte in un'aula del Tribunale di Roma, pretendendo di riscrivere le leggi del mercato attraverso il prisma deformante del formalismo giuridico. Accogliendo il ricorso del Movimento consumatori, i giudici hanno dichiarato illegittimi i rincari operati da Netflix in Italia tra il 2017 e il 2024, aprendo la strada a rimborsi che, per gli utenti più fedeli, possono sfiorare i 500 euro. Tuttavia, oltre il facile entusiasmo per un inaspettato "tesoretto" digitale, si nasconde una distorsione logica che merita di essere analizzata con rigore e una punta di doveroso scetticismo economico. La decisione del tribunale, infatti, non è soltanto un atto giudiziario; è il manifesto di un paternalismo statale che, in nome della protezione del "contraente debole", finisce per soffocare la realtà economica sotto una cappa di astrazioni normative. Per comprendere l'errore di prospettiva del tribunale, occorre isolare i criteri logico-giuridici su cui poggia il dispositivo. Il fulcro della decisione risiede nell'interpretazione dell'articolo 33 del Codice del Consumo, che disciplina lo *ius variandi*, ovvero il diritto potestativo di una parte di modificare unilateralmente il contenuto del contratto.

Secondo il Tribunale di Roma, la condotta di Netflix è censurabile per tre ordini di motivi; prima di tutto, l'assenza di ragioni specificate: le clausole vigenti fino al 2024 permettevano modifiche di prezzo "di volta in volta", senza ancorare tali aumenti a parametri oggettivi e predeterminati nel contratto. Poi, il deficit di trasparenza: le comunicazioni inviate agli utenti sono state giudicate "decettive" poiché collegavano i rincari a generici miglioramenti del servizio, impedendo al consumatore di verificare la congruità del prezzo rispetto ai costi industriali. Infine, l'insufficienza del recesso: il fatto che l'utente potesse disdire l'abbonamento con un clic non è stato ritenuto sufficiente a sanare lo squilibrio, ipotizzando un fenomeno di lock-in (la difficoltà psicologica o tecnica di abbandonare la piattaforma) che renderebbe il consenso meno libero di quanto appaia. Questa ricostruzione, pur ipoteticamente spiegabile dal punto di vista del formalismo più rigido, non regge non appena la si mette a confronto con la dinamica di un mercato concorrenziale e con i dati macroeconomici e industriali dell'ultimo decennio.

L'elemento più stridente della sentenza è il riconoscimento della piena legittimità dei nuovi termini di servizio introdotti da Netflix nell'aprile 2025. Il tribunale sostiene che, poiché ora il contratto

elenca esplicitamente tra le ragioni degli aumenti fattori come “l’inflazione”, “l’evoluzione tecnologica” e “l’incremento dei costi di produzione”, il consumatore sia finalmente tutelato. Questa distinzione costituisce una chiara contraddizione logica. Se l’inflazione e l’espansione del catalogo sono criteri validi nel 2025, per quale ragione non dovrebbero esserlo per il periodo 2017-2024? L’inflazione non è un fenomeno arcano rivelatosi improvvisamente ai giudici o ai consumatori l’anno scorso. I dati Istat ci dicono che tra il 2021 e il 2023 l’Italia ha attraversato una fase di erosione monetaria senza precedenti, con picchi dell’8,1 per cento nel 2022 e del 5,4 per cento nel 2023. Un abbonamento che costava 11,99 euro nel 2017, per mantenere lo stesso potere d’acquisto nel 2024 dovrebbe costare circa 14,50 euro per il solo effetto dell’inflazione generale. Se a questo si aggiunge l’inflazione specifica del settore dei media digitali, che corre a tassi superiori (circa il 4-6 per cento annuo) a causa della competizione per i talenti e le risorse tecniche, gli aumenti non appaiono più come un atto di avidità aziendale, ma come una necessaria rettifica contabile per sostenere la crescita. Dichiarare illegittimi aumenti che sono, in parte, meri adeguamenti monetari significa imporre a un’azienda di operare in perdita reale su base pluriennale. Il fatto che Netflix non avesse inserito una formula matematica nel contratto originale non cancella la realtà fisica dell’incremento dei costi operativi. Chiedere a un’azienda digitale di “giustificare” un aumento che rincorre l’inflazione significa imporre un regime di prezzi amministrati sotto mentite spoglie. La pretesa che l’informazione debba risiedere esclusivamente nel testo del contratto, ignorando la realtà pubblica e notoria dei mercati, è una vittoria del nominalismo sulla verità dei fatti.

Il tribunale insiste sul “deficit informativo” subito dagli abbonati. Eppure, qui sorge un interrogativo che smonta radicalmente la tesi della vessatorietà: chi tra i milioni di consumatori coinvolti ha effettivamente fruito dei contenuti extra aggiunti in questi anni?

Tra il 2017 e il 2025, la library di Netflix è passata da circa 3.500 titoli a quasi 8.800 (prendendo a riferimento i mercati europei più evoluti). Gli investimenti globali in contenuti sono raddoppiati, toccando i 18 miliardi di dollari annui nel 2025. Un utente che nel 2024 ha guardato *La legge di Lidia*

Poët o ha utilizzato la funzione Spatial Audio riservata al piano Premium, non può onestamente sostenere di non essere stato informato dell’ampliamento dell’offerta. A meno di non voler affermare di aver guardato un contenuto chiaramente indicato da Netflix come prodotto nel 2024, pensando che fosse del 2017.

Il miglioramento del servizio è stato sistematicamente comunicato da Netflix non solo via mail, ma attraverso l’interfaccia stessa della piattaforma, che è un flusso continuo di informazioni su nuovi titoli, produzioni originali, risoluzioni 4K Hdr e funzionalità di gaming integrate. L’asimmetria

informativa adottata dai giudici è una finzione giuridica: l'abbonato medio è consapevole che il valore d'uso di ciò che acquista è mutato nel tempo. Se un consumatore ha continuato a utilizzare attivamente un servizio che si espandeva sotto i suoi occhi, ha manifestato un consenso tacito ma inequivocabile basato sulla percezione del valore aggiunto. Dichiarare nulle quelle transazioni ex post significa premiare un comportamento opportunistico. E' l'assurdo trionfo del consumatore "a sua insaputa".

In un'ottica economica, l'intervento del giudice nella determinazione del prezzo sarebbe giustificato solo in presenza di fallimenti del mercato, come posizioni dominanti o monopoli naturali. Ma il mercato dello streaming in Italia è l'esatto opposto di un monopolio. I dati più recenti (Q3 2025) mostrano un ecosistema in fermento, dove le quote di mercato sono estremamente fluide: Amazon Prime Video è oggi leader con il 26 per cento, seguito da Netflix al 25 per cento (in calo rispetto alla leadership storica), e poi da Disney+ (19 per cento), Apple TV+ (8 per cento, in forte crescita) e Sky/NOW (6 per cento). In un contesto dove Prime Video ha superato Netflix per preferenza e Disney+ guadagna terreno, la vera tutela del consumatore non risiede nel Codice del consumo, ma nel tasto "Cancella abbonamento". La barriera all'uscita è virtualmente nulla: non ci sono penali, non ci sono tempi di disattivazione lunghi, non c'è hardware da restituire. Se Netflix alza il prezzo e l'utente decide di restare, significa che ritiene il servizio ancora superiore ai suoi concorrenti o ai 19,99 euro richiesti. Intervenire su questo equilibrio è una violazione del principio della libertà d'impresa e di contratto.

Trattare ogni variazione di prezzo come una potenziale truffa da risarcire crea un precedente pericoloso per l'attrattività dell'Italia. Se ogni azienda digitale deve temere che i propri listini prezzi vengano smantellati dieci anni dopo per un vizio di forma contrattuale, l'incentivo a investire nello sviluppo di contenuti digitali nel nostro paese diminuisce drasticamente. Netflix ha investito centinaia di milioni di euro in produzioni originali italiane, portando le nostre storie in 190 paesi. Se il ritorno economico di tali investimenti può essere annullato retroattivamente da un'interpretazione iper-formale dello *ius variandi*, la logica industriale suggerisce di spostare quei capitali verso mercati con regimi legali più prevedibili. La sentenza del Tribunale di Roma soffre di un eccesso di zelo regolatorio che scambia l'efficienza informativa con il pedantismo burocratico. Considerare sufficienti le clausole del 2025 solo perché "elencano" fatti pubblici come l'inflazione o la tecnologia – gli stessi fatti che hanno guidato le scelte di Netflix (e dei suoi utenti) negli ultimi otto anni – è la dimostrazione che il diritto, talvolta, preferisce le parole alle cose. Ma l'economia reale non si nutre di clausole scritte meglio: si nutre di innovazione, competizione e della libertà, per ogni consumatore, di decidere quanto vale il proprio tempo davanti a uno schermo.