

Sergio Ferlito

## Sharing economy ovvero il frutto avvelenato del neoliberismo \*

### Abstract

The sharing economy likes to present itself as a new economic model, markedly different from the traditional market economy, and scrupulous in its devotion to collaboration, improved resource management, and social solidarity. The word “sharing” points at exactly these values. Nevertheless, and in spite of its self-promotion—very much reflected in the words and slogans it uses to describe itself—the sharing economy is nothing but a remake of neoliberalism, a new version that seeks to exploit the new potentialities of Web 2.0. Giants of the sharing economy such as Airbnb and Uber are typically digitally-based companies, or app-enterprises, icons of platform capitalism. Their astonishing profits feed on the work of people who once belonged to the middle class and now, impoverished by the neoliberal economy, are forced to accept “gig work,” leaving them bereft of both rights and dignity.

**Keywords:** New economy, web 2.0, big data, plastic words, gig economy.

### Abstract

La sharing economy ama presentarsi come una nuova forma di economia, radicalmente diversa dalla tradizionale economia di mercato e profondamente votata ai beni comuni, al risparmio energetico e alla solidarietà sociale. La parola “condivisione” rimanda esattamente a questi valori. Nondimeno, a dispetto della sua auto-rappresentazione – intensamente radicata nelle stesse parole e negli slogan a cui essa ricorre per auto-promuoversi – l’economia della condivisione non è altro che una riproposizione del neoliberismo, una sua nuova versione che si affida alle nuove potenzialità del web 2.0. I giganti della sharing economy, come Airbnb e Uber, sono compagnie digitali, o app-impresе, icone del capitalismo delle piattaforme. I loro profitti astronomici si nutrono del lavoro di persone che un tempo appartenevano alla classe media mentre ora, impoverite dall’economia neoliberista, sono costrette ad accettare qualsiasi lavoretto, senza diritti e senza dignità.

### 1. Due parole per delimitare il tema

È abbastanza ovvio che il discorso sulla sharing economy [d’ora in poi: SE] non è altro che una parte, molto circoscritta, di un ben più ampio discorso sul web, dal momento che non ci sarebbe SE se non ci fosse la rete. Negli ultimi anni abbiamo assistito a una ricca fioritura di appellativi corrosivi che evidenziano i lati perversi e persino luciferini del web: termini come “infernet”, “far web”, “dark web” e simili hanno conquistato una certa notorietà. D’altra parte, il significato proprio del termine inglese “web” non è rete (*net*), bensì più propriamente ragnatela, qualcosa nella quale restano impigliati e

catturati gli insetti. Esiste, inoltre, una ricca letteratura che ha messo in luce – invano, a quanto pare – gli innumerevoli guasti prodotti da internet. Tralasciando i numerosi saggi apparsi su riviste e periodici, fra i titoli monografici più accreditati vorrei qui ricordare almeno i seguenti: *Internet ci rende stupidi? Come la rete sta cambiando il nostro cervello*, di Nicholas Carr; *Demenza digitale. Come la nuova tecnologia ci rende stupidi*, del neurobiologo Manfred Spitzer, autore altresì di *Solitudine digitale. Disadattati, isolati, capaci solo di una vita virtuale?*; *“La rete è libera e democratica”. Falso!*, del gruppo Ippolita; *La dignità ai tempi di Internet*, di Jaron Lanier; *Presente continuo. Quando tutto accade ora*, di Douglas Rushkoff; *La rete dall’utopia al mercato*, di Benedetto Vecchi; *Internet non salverà il mondo*, nonché *Silicon Valley: i Signori del silicio*, entrambi di Evgeny Morozov; *L’impronta digitale. Cultura umanistica e tecnologia*, di Lorenzo Tomasini; ancora fresco di stampa (febbraio 2018) è, infine, *Manuale di disobbedienza digitale*, di Nicola Zamparini<sup>1</sup>. L’elenco potrebbe essere assai più lungo; ma credo che convenga fermarsi qui e tacere su tutto il pattume generato dai social network. Ora che Facebook è nell’occhio del ciclone a causa della cessione dei dati degli utenti a Cambridge Analytica, persino molti innamorati della rete cominciano a guardarla con più senso critico e qualcuno cerca di disintossicarsi essendosi reso conto che gli smartphone «sono progettati per renderci dipendenti»<sup>2</sup>; ma si tratta di un senso critico piuttosto tardivo. La loro infatuazione per internet doveva evidentemente averli distratti: le notizie sull’uso commerciale e politico degli infiniti dati che gli utenti cedono spontaneamente al più noto e diffuso dei social network, che ha oltre due miliardi di utenti i cui profili cede a Cambridge Analytica, risalgono al 2014. In verità, sarebbe bastato guardarsi un po’ intorno per cogliere gli innumerevoli effetti devastanti della rete e dei suoi più recenti sviluppi.

Malgrado la ricca letteratura sulla rete nel suo complesso, il web al quale mi riferirò in queste pagine non è il web in generale, bensì il c.d. web 2.0, cioè il tipo di web interattivo che, avviato grosso modo dal 2005, ha rapidamente raggiunto la piena maturità e una stabile diffusione planetaria nel decennio che abbiamo alle spalle, modificando in profondità il web che avevamo conosciuto ai suoi esordi. Sul piano della tecnologia informatica, i “progressi” (termine che metto deliberatamente fra virgolette) sono rapidissimi: la c.d. legge di Moore – una legge empirica formulata dall’informatico Gordon Moore nel lontano 1965 – ci dice che la miniaturizzazione di microchip incorporati nei circuiti integrati e la capacità computazionale di cui gli algoritmi sono capaci raddoppia in media ogni 18-24 mesi, quadruplicando ogni tre anni o poco più e rendendo rapidamente obsoleto qualsiasi ritrovato telematico che solo pochi anni prima ci era stato presentato come l’ultimo, insuperabile traguardo. Oggi sembra che la legge di Moore vada incontro a qualche difficoltà (persino gli elettroni occupano spazio) e l’intero processo potrebbe dunque subire un qualche rallentamento<sup>3</sup>. Nondimeno, incombono già all’orizzonte il web 3.0 e 4.0. Ma non è di questi sviluppi ipotetici e futuristici che intendo occuparmi, bensì della concretissima e già presente diffusione del web 2.0 e della SE. E poiché quest’ultima ama presentarsi come una forma “nuova” di economia ed esibisce per

---

\* Il presente testo riproduce la relazione svolta al Convegno internazionale Jean Monnet Module HELACOL, Harmonization of European and Latin-American Consumer Law/Armonizzazione del diritto dei consumatori in Europa e in America Latina, svoltosi il 12 e 13 aprile 2018 presso l’Università “Magna Graecia” di Catanzaro, Dipartimento di Scienze Giuridiche, Storiche, Economiche e Sociali.

<sup>1</sup> I riferimenti editoriali completi dei testi richiamati sono reperibili nella bibliografia finale del presente lavoro.

<sup>2</sup> Cfr. l’editoriale di De Mauro (2018: 7).

<sup>3</sup> Dini (2017).

di più un'aggettivazione zuccherina qual è quella di "condivisione", vorrei avviare il discorso muovendo proprio dall'economia, perché se il legame fra la SE e il web è auto-evidente, è invece assai meno ovvia, e soprattutto molto meno percepita e molto meno analizzata, la stretta relazione e la complementarità esistente fra il web e il modello economico oggi dominante. Questo modello è costituito – come è noto – dal neoliberismo; lo sappiamo tutti e lo ripetiamo tutti. Forse, però, lo sappiamo e lo ripetiamo in modo un po' abitudinario e superficiale; lo diamo talmente per scontato che abbiamo smesso di osservarne le diramazioni tentacolari e di rifletterci su. Temo che i tratti più sottili e penetranti del neoliberismo ci sfuggano.

D'altra parte, quando si parla della rete, nulla sarebbe più sciocco e riduttivo che farne un discorso sulla tecnologia, impostandolo come un dibattito fra tecnofili e tecnofobi. Se si hanno occhi per vedere, non è difficile capire che parlare della rete significa fare un discorso eminentemente economico, politico, sociale e culturale: tutto fuorché un discorso sulla tecnologia. Tecnofobia e tecnofilia c'entrano poco. E poiché la tesi che intendo sostenere è che la SE non è altro che la versione digitale del neoliberismo, non è fuori luogo richiamare i tratti essenziali di questa dottrina economica. Per ovvie ragioni di spazio, lo farò con mano leggera e in termini estremamente sintetici, anche se in tal modo molte sue caratteristiche andranno inevitabilmente perdute.

## 2. Il neoliberismo: teoria e...

Quando si parla di economia, occorre innanzitutto distinguere il piano della teoria economica – quella che in inglese si chiama *economics* – dal piano dell'economia intesa come circuito fattuale di produzione e consumo di beni e servizi: l'*economy*, sulla quale mi soffermerò in seguito. Sia come dottrina, sia come pratica di governo dell'economia reale (cioè come politica economica), il neoliberismo è diventato dottrina dominante incontrastata più o meno negli ultimi trent'anni o poco più, a seguito del tramonto, o meglio del deliberato accantonamento, delle dottrine keynesiane delle quali, a partire dal secondo dopoguerra, si era nutrito quel trentennio di crescita economica e sviluppo sociale comunemente chiamato "*les trentes glorieuses*" o i "*thirty glorious years*", il trentennio d'oro del capitalismo, delle socialdemocrazie e del benessere diffuso. Così stando le cose, sembrerebbe che il neoliberismo sia un orientamento teorico più moderno e recente del keynesismo, elaborato proprio al fine di far fronte alle (presunte) inadeguatezze degli insegnamenti di scuola keynesiana.

Tuttavia si tratta di apparenze ingannevoli. Malgrado il prefisso di cui si fregia, il neoliberismo odierno è una dottrina economica tutt'altro che nuova; piuttosto, esso segna il ritorno ad alcune vecchie idee, prekeynesiane, sul funzionamento dell'economia e attua dunque una sorta di "rivoluzione restauratrice" presentandola però come progresso. L'apparenza ingannevole, inoltre, non riguarda solo il prefisso (*neo*); investe invece anche il sostantivo "liberalismo", dal momento che il neoliberismo ha ben poco di liberale. Il quadro teorico degli odierni economisti *mainstream* non è, infatti, quello delle dottrine liberali classiche di Adam Smith, David Ricardo o John Stuart Mill, tutte più o meno caratterizzate da un'ampia visione della dimensione sociale e animate da un sincero amore per la libertà e il benessere collettivo. Il modello teorico al quale attingono i neoliberisti odierni è, piuttosto, quello che nell'ultimo trentennio dell'Ottocento gli economisti marginalisti, o

neoclassici – come William Jevons, Carl Menger, Léon Walras e Alfred Marshall – elaborarono in opposizione, e non in prosecuzione, delle dottrine precedenti<sup>4</sup>. Il quadro teorico marginalista ha poi conosciuto ulteriori sviluppi e un decisivo consolidamento nei primi decenni del Novecento ad opera della c.d. scuola di Losanna (Pareto, Wicksell, Pigou, ...) e di economisti come Irving Fisher, il padre delle teoria quantitativa delle moneta e il capostipite dei monetaristi odierni<sup>5</sup>. Si tratta, in genere, di economisti interessati assai più alla dimensione microeconomica e all'equilibrio del consumatore e dell'impresa, piuttosto che alle questioni macroeconomiche, ai grandi aggregati e all'equilibrio economico generale. Nell'impostazione marginalista la riflessione economica diventa settoriale e la dimensione etica, politica e sociale che aveva animato il pensiero dei padri dell'economia classica scompare.

Dal punto di vista epistemologico, il primato attribuito alla dimensione microeconomica implica, inoltre, che l'approccio teorico tutt'ora privilegiato dagli economisti neoliberalisti sia quello dell'individualismo metodologico, cioè di un tipo di analisi che scompone la realtà economica e sociale nelle sue presunte unità fondamentali, circoscrivendo l'attenzione sui singoli attori individuali: il consumatore e l'impresa. Non è un caso che uno dei maggiori teorici di questa metodologia riduzionista – tipica, ancor oggi, di molte scienze sociali (compreso il diritto) – sia stato proprio l'economista Carl Menger<sup>6</sup>.

Gli assunti teorici delle dottrine economiche oggi dominanti sono rimasti largamente invariati rispetto al quadro consolidatosi fra fine Ottocento e primi decenni del Novecento e, in estrema sintesi, possono essere schematizzati nei seguenti quattro punti:

1) autosufficienza del mercato. Secondo l'ortodossia economica dominante, se lasciato libero di funzionare secondo le sue leggi, il sistema economico è sempre in equilibrio o, almeno, tende all'equilibrio, salvo brevi fase transitorie dalle quali il sistema esce spontaneamente grazie al funzionamento automatico, e quasi provvidenziale, delle regole di mercato. Il paradigma neoclassico, e oggi il neoliberalismo, non contempla la possibilità di una crisi ampia e duratura, men che meno la possibilità di un tracollo epocale. Non le contempla sia perché l'analisi economica si muove di solito su dimensioni temporali di breve termine ed è quindi incapace di cogliere tendenze di lungo periodo, sia perché crisi e fluttuazioni vengono sempre imputate a fattori esterni al sistema economico stesso. Per l'ortodossia dominante, le cause delle crisi economiche sono sempre esogene, mai endogene; un economista che dicesse che il sistema economico è intrinsecamente instabile, sarebbe un eretico<sup>7</sup>.

---

<sup>4</sup> La letteratura sul neoliberalismo è molto vasta e non questa la sede opportuna per richiamarla. In proposito mi permetto di rinviare, anche per gli opportuni riferimenti bibliografici, a Ferlito (2016: 128-150). Un classico in materia è D. Harvey (2007). Per la locuzione “rivoluzione restauratrice” richiamata nel testo cfr. Cobalti, (2006: 101).

<sup>5</sup> Sulla “scuola di Losanna” e su Irving Fisher cfr. per tutti A. Roncaglia (2012<sup>6</sup>: 372ss e 376).

<sup>6</sup> Mi sia consentito rinviare ancora a S. Ferlito (2016: 130-131).

<sup>7</sup> Sulla crisi del paradigma economico dominante cfr. M. Gallegati (2016). Fra gli economisti “eretici”, cioè consapevoli dell'intrinseca instabilità del modello economico capitalista, occorre tuttavia almeno ricordare Hyaman Minsky [1919-1996] (2009) e il suo lavoro su Keynes e l'instabilità del capitalismo, con un ampio saggio introduttivo di R. Belfiore, il quale segnala che – non a caso – il 2008, anno in cui è esplosa la crisi economica dalla quale stentiamo ad uscire, sia stato etichettato dagli economisti come “The Minsky moment”.

2) forte modellizzazione formalistico-matematica della riflessione economica. L'econometria, in larga misura sviluppata da Irving Fisher, è diventata una dimensione ineliminabile e vieppiù crescente degli studi economici; oggi nessuna rispettabile rivista di analisi economica e/o di economia politica accoglierebbe nelle sue pagine un contributo che non avesse una più che robusta impostazione analitico-quantitativa e non adottasse una qualche raffinata modellizzazione matematica. La teoria economica odierna è una teoria quantitativa e assiomatica.

Questa deriva ragionieristica segna una palese rottura con la parte di gran lunga più vasta, duratura e pregevole della millenaria storia della riflessione economica. Senza scomodare Platone e Aristotele – che si occuparono di economia nella Repubblica, nell'Etica Nicomachea e nella Politica senza concedere alcuno spazio ai numeri – e tralasciando tutta la complessità e ricchezza della riflessione medievale e moderna, anch'essa decisamente aliena dal ridurre l'economia ad un sapere numerico-quantitativo, è forse opportuno segnalare che nel libro di economia più famoso di tutti i tempi, *La Ricchezza delle Nazioni* (1776), considerato a ragione il primo trattato organico di economia politica, non c'è un approccio matematico allo studio dei fatti economici, né sono isolati fatti da considerare puramente ed esclusivamente economici; in un testo che si estende per quasi mille pagine, non compare nessuna formula matematica e non c'è un solo grafico. Osservazioni non molto diverse potrebbero essere avanzate per economisti come Ricardo o Marx. È solo sulla spinta dei marginalisti, nel periodo a cavallo fra '800 e '900, che la riflessione economica si isterilisce riducendosi a pensiero eminentemente quantitativo e assumendo la veste che tuttora esibisce: quella di un prodotto culturale partorito da menti matematiche poco o nulla sensibili alle relazioni sociali, incapaci di cogliere gli insopprimibili aspetti qualitativi dei rapporti umani<sup>8</sup>.

3) fondazione microeconomica della macroeconomia e, conseguentemente, della politica economica. Se il tutto non è nulla di più e nulla di diverso dalla mera somma delle sue parti, allora è evidente che la macroeconomia e la politica economica non sono altro che la sommatoria – o una sorta di proiezione ingrandita – del comportamento e delle attitudini dei singoli agenti individuali: ancora una volta, il consumatore e l'impresa. Come se nel passaggio dal micro al macro, tutto restasse invariato; come se non ci fossero fenomeni di retroazione e di feedback; e come – soprattutto – se i rapporti fra i singoli agenti economici individuali non producessero esternalità (“effetti sui terzi”, direbbero i giuristi). È come se una balena potesse essere adeguatamente descritta come mera somma delle cellule che la compongono o un mosaico come un semplice insieme delle singole tessere. Intendiamoci: è perfettamente vero che una balena è un insieme di cellule, così come un mosaico è fatto di singole tessere; solo che se ci limitiamo a guardare le cellule o le tessere, non vediamo più né la balena, né il mosaico. Una foresta la si vede solo restandone fuori e guardandola a distanza; se ci entriamo dentro vediamo solo alberi, rovi e cespugli.

4) fede incrollabile nella possibilità di una crescita economica infinita. In verità, il dogma della crescita – indiscutibile come tutti i dogmi – non è una caratteristica esclusiva dei neoliberisti; è un tratto comune a (quasi) tutti i fedeli della religione della crescita e ai chierichetti della confraternita degli economisti. Oltre ai neoliberisti, ci credono pure i pochi, ostinati keynesiani e, nella misura in

---

<sup>8</sup> Sulla matematizzazione del pensiero economico cfr. ancora Ferlito (2016: 215-224).

cui ne sopravvivono ancora, persino gli economisti marxisti. A cosa è dovuta questa fede incrollabile e condivisa? Tentiamo di abbozzare una celere risposta.

Dalla rivoluzione industriale in avanti la produzione di beni, e poi anche di servizi, è cresciuta costantemente; ci sono stati periodi di crisi, recessione, deflazione, inflazione e stagnazione; tuttavia, con l'avvento dell'era dei combustibili fossili, negli ultimi centocinquanta anni o poco più, la produzione e l'attività economica nel suo complesso sono cresciute a una velocità e su una scala che non hanno precedenti nella storia. Sfruttando l'energia estratta da depositi naturali di petrolio, gas e carbone che hanno richiesto milioni di anni per generarsi e che ora stiamo impiegando ed esaurendo con un'intensità e una rapidità da brivido, abbiamo costruito treni e ferrovie, automobili e autostrade, aerei e aeroporti, reti elettriche e telematiche, satelliti e basi spaziali; in breve, tutte le caratteristiche essenziali della moderna società industriale. Alla fine, approdati alla società post-industriale, abbiamo costruito anche il computer e il web. Se guardiamo alle serie storiche del prodotto lordo mondiale degli ultimi cinquant'anni, ci accorgiamo che nel 1970 esso era pari a 3.356 miliardi di dollari; nel 1980 era salito a 12.043; nel '90 a 22.595; nel 2000 a 32.860; nel 2010, e malgrado la crisi globale esplosa alcuni anni prima, era già quasi raddoppiato raggiungendo la cifra di 64.406 miliardi di dollari; ma poiché – come vedremo meglio tra poco – la crisi economica è stata una manna per molte imprese, nel 2012 il PIL mondiale è salito ancora, collocandosi a 72.690 e nel 2013 ha sfondato i 75 mila miliardi. Secondo le proiezioni, nel 2020 arriverà a 93.599 mld.

Così, nel corso di poco meno di due secoli ci siamo lentamente e inavvertitamente convinti di aver messo in piedi una macchina (quasi) perfetta di crescita continua e inarrestabile, cosicché l'idea di crescita economica costante e inesauribile è diventata un'idea "normale", come se facesse parte dell'ordine naturale delle cose, come se fosse un fatto connaturato all'economia stessa. Ne abbiamo fatto un dogma che pochi – e men che meno gli economisti ortodossi – sono disposti a mettere in discussione.

Aveva ragione Goya: il sonno della ragione genera mostri. Ritenerne che l'economia possa crescere indefinitamente è come dire che siamo riusciti ad alterare le leggi della fisica e abbiamo finalmente trovato il moto perpetuo, mentre non ci siano accorti (o abbiamo dimenticato) che esiste il secondo principio della termodinamica: l'entropia, il fenomeno inevitabile di degradazione dell'energia. Come può mai esserci una crescita infinita in un mondo finito? Da dove ricaviamo le risorse naturali e le materie prime? Come disse una volta Kenneth Boulding – uno dei pochi e inascoltati economisti ecologi –, chi crede nella possibilità di una crescita infinita in un mondo finito «o è un pazzo, o è un'economista». Quel che gli ultimi anni ci hanno svelato è che a essere in crisi non è tanto l'*economy*: è, piuttosto, l'*economics*<sup>9</sup>.

### 3 (segue) ...e prassi.

Se i dati sull'andamento del PIL mondiale ci dicono che negli ultimi cinquant'anni esso è cresciuto costantemente, diventa allora più che lecito chiedersi dove sia finita tutta la ricchezza prodotta; e per

<sup>9</sup> Per i dati sull'andamento del PIL mondiale e per i rilievi critici sulla possibilità di una crescita infinita cfr. ancora Ferlito (2016: 253-266).

rispondere a questa domanda occorre lasciare il piano della teoria economica e guardare agli effetti reali prodotti nel mondo dalla traduzione delle teorie neoliberiste in politiche economiche.

Se si compie questo passo, due cose balzano subito agli occhi. La prima è che il neoliberismo ha generato in larga misura un'economia di carta. Nel luglio dello scorso anno (2017) il valore globale dei titoli quotati sui mercati finanziari ha sfiorato la soglia di 77.700 mld, superando così, per la prima volta nella storia, il valore del PIL dell'intero pianeta. In barba alla crisi esplosa nel 2008, le Borse hanno alle spalle un decennio di rialzi ininterrotti; dall'inizio della crisi del 2008 a oggi hanno guadagnato il 150%. Nei soli primi sette mesi del 2017, la capitalizzazione azionaria è aumentata di oltre 10 mld e oggi siamo ai massimi di tutti i tempi. Nel 2008 valevano ancora la metà del PIL globale; ora lo hanno superato<sup>10</sup>. E poiché l'argomento principale di queste pagine è costituito dal web e dalla New Economy, della quale la SE è parte essenziale, può essere opportuno osservare fin d'ora che le *big five* dell'hi-tech valgono, da sole, oltre 3mila mld di dollari: più del PIL di un paese come la Francia. In testa al gruppo c'è Apple, con 787 mld; segue Google (in realtà Alphabet) prossima a 678 mld; al terzo posto si posiziona Microsoft, con una capitalizzazione di 570 mld; al quarto Amazon con 491 mld; al quinto (poverina!) Facebook: 475,7 mld di dollari. Nel loro insieme le *big five* hanno raddoppiato le loro quotazioni nel giro di meno tre anni: nel 2015 valevano la metà di quanto valgono oggi<sup>11</sup>. Sono superpotenze digitali di fronte alle quali gli stati nazionali, e persino le superpotenze tradizionali, impallidiscono. Occorre richiamare l'attenzione sul fatto che sono tutte aziende nate e cresciute sotto il sole della California?

La seconda cosa che colpisce è che da quando il neoliberismo è diventato ideologia egemonica e pratica di governo dell'economia, la crescita della ricchezza globale è stata immancabilmente accompagnata dalla crescita della povertà globale. Sembrerebbe un ossimoro e non lo è: il tratto più emblematico della crescita è stata la crescita della disuguaglianza o – se vogliamo dirlo senza troppi giri di parole – la crescita della povertà. Più cresce la ricchezza globale, più cresce la povertà globale. In poco più di un trentennio le politiche della crescita neoliberista sono riuscite a realizzare un colossale processo di trasferimento di ricchezza dai paesi poveri a quelli ricchi e, in questi ultimi, dai ceti non abbienti e dalla classe media ai vertici più elevati della piramide economica, creando una nuova aristocrazia finanziaria e imprenditoriale che non ha precedenti nella storia. Il tasso di disuguaglianza odierno non solo è infinitamente cresciuto rispetto al trentennio d'oro del capitalismo della Old Economy, ma rischia di far impallidire persino quello dall'*ancien régime*.

Perciò, quando parliamo di crisi economica c'è una domanda cruciale da fare, una domanda che resta fondamentale anche se pochi la sollevano: "crisi di chi?". Secondo il rapporto pubblicato da Oxfam nel gennaio del 2017<sup>12</sup>, nel 2016 le 8 persone più ricche del mondo detenevano la stessa ricchezza di metà della popolazione mondiale. Ma non indigniamoci troppo: nel 2017 le cose sono migliorate e la ricchezza (se mi è concessa un po' di amara ironia) è stata distribuita più generosamente. Infatti, stando ai dati forniti da Credit Suisse (riferiti dal Briefing Paper di Oxfam del gennaio 2018) ora è salito a 61 il numero di persone che possiedono la stessa ricchezza di 3,7 mld di persone meno abbienti. Abbiamo fatto progressi: siamo passati da 8 a 61. Nel corso dell'ultimo anno

<sup>10</sup> Lops (2017).

<sup>11</sup> Sol (2017).

<sup>12</sup> Tutti i Briefing Paper di Oxfam citati nel testo, dai quali sono ricavati i dati riferiti, sono reperibili all'indirizzo [www.oxfam.org](http://www.oxfam.org).

(2017) il numero di miliardari è aumentato come mai prima: uno in più ogni due giorni. La loro ricchezza è cresciuta di 762 miliardi di dollari nell'arco di 12 mesi, un incremento che, a titolo comparativo, rappresenta 7 volte l'ammontare delle risorse necessarie a far uscire dallo stato di povertà estrema (vale a dire meno di due dollari al giorno) ben 789 milioni di persone, parecchie delle quali tentano di sottrarsi alla miseria immigrando in Europa. Ma chi gli ha reso la vita impossibile a casa loro se non il modello di sviluppo neoliberista? Di tutta la ricchezza creata nel 2017, l'82% è andata all'1% della popolazione, mentre il 50% meno abbiente non ha beneficiato di alcun aumento. Negli Stati Uniti le tre persone più ricche possiedono lo stesso patrimonio della metà più povera della popolazione, cioè di circa 160 milioni di americani. Thomas Piketty ha mostrato che negli ultimi trent'anni gli statunitensi collocati nella metà inferiore della piramide sociale hanno avuto un incremento di reddito pari a zero, mentre il reddito di coloro che appartengono all'1% superiore ha beneficiato di un incremento del 300%. In Brasile un cittadino che percepisce il salario minimo dovrebbe lavorare 19 anni per guadagnare la stessa cifra che un componente dello 0,1% più ricco della popolazione riceve in un mese. La Nigeria è un paese che ha conosciuto quasi un decennio ininterrotto di forte crescita economica; ciononostante, nello stesso periodo la povertà è aumentata, mentre gli interessi sul patrimonio percepiti in un solo anno dall'uomo più ricco del paese sarebbero sufficienti a liberare dalla povertà estrema due milioni di persone. Fra il 1998 e il 2010, il PIL dello Zambia ha avuto un tasso di crescita medio intorno al 6% l'anno, al cui confronto persino un paese come la Germania apparirebbe in profonda stagnazione; ciononostante, nello stesso periodo il tasso di povertà è salito dal 43 al 64%, con quattro milioni di persone che vivono al di sotto della soglia di povertà.

Non so esattamente chi, fra i signori della SE, rientra nell'élite dorata delle 61 persone che oggi detengono più della metà della ricchezza del mondo. Quel che posso dire è che Brian Chesky, fondatore e attuale CEO di Airbnb – forse il marchio più noto, assieme a Uber, della SE – è un giovanotto di 36 anni – definito da Forbes (2017) “enfant prodige della Silicon Valley”; da Time's “one of the 100 Most Influential People of 2015” – possiede un patrimonio personale netto di 3,8 mld di dollari, mentre sul mercato azionario Airbnb vale oltre 30 mld. Non molto a paragone di Uber, che è attualmente valutata 69 mld di dollari, e al patrimonio personale di Travis Kalanick, il fondatore di Uber (oggi dimessosi), stimato 6 mld di dollari<sup>13</sup>. Prima di chiederci come abbiano fatto Chesky e Kalanick ad accumulare una simile fortuna in così poco tempo (Airbnb è stata fondata nel 2007, Uber nel 2010) e a spingere le loro piattaforme digitali a tali quotazioni, è però opportuno fare un'ultima osservazione sul neoliberismo.

#### 4. Il segreto del successo

---

<sup>13</sup> È estremamente difficili fornire indicazioni precise su dati economici come quelli richiamati nel testo, anche in ragione del fatto che si tratta di dati variabili nel tempo. Nondimeno, l'ordine di grandezza fornito può essere considerato abbastanza affidabile. Una fonte generalmente attendibile è Forbes da cui ho tratto le valutazioni del patrimonio personale di Chesky e di Kalanick. Per una stima del valore di Airbnb e Uber, oltre che per una trattazione generale sulla SE, cfr. Maggioni (2017: 27 e 30).

Il segreto del neoliberismo sta nel fatto che esso non è solo – e probabilmente non è tanto – una dottrina economica; anzi, come abbiamo già visto, dal punto di vista della teoria economica, non presenta grosse novità. Il segreto del suo successo sta piuttosto nel fatto che esso è contemporaneamente: a) una teoria del tutto, e b) una forma invasiva di biopolitica.

a) È una teoria del tutto – un tempo si diceva *Weltanschauung*, oggi dobbiamo dire *world-view* – perché i suoi esponenti più autorevoli ritengono che nulla, assolutamente nulla, nella vita delle persone, nei loro comportamenti quotidiani e financo nei loro sentimenti più reconditi e profondi sfugga al calcolo economico. Nel 1992 Gery Becker, economista della scuola di Chicago ed allievo di Milton Friedman, è stato insignito del Premio Nobel – recita testualmente la motivazione posta a giustificazione del premio – «per aver esteso il campo dell’analisi microeconomica ad una vasta gamma di comportamenti e interazioni umane, incluso il comportamento non legato al mercato». Ovviamente la Reale Accademia di Svezia rappresenta al meglio il pensiero dell’establishment e sotto molti aspetti il premio Nobel può essere considerato “la prosecuzione della politica con altri mezzi”. Per Gery Becker, così come per i neoliberisti, le regole di mercato – ma soprattutto la sua logica e la sua antropologia – sono fruttuosamente applicabili anche ad ambiti relazionali che in precedenza gli economisti non si erano ancora resi conto di poter colonizzare: dal matrimonio alla salute, dall’amicizia all’altruismo, fino ai costumi e alla moda. Persino la maternità – spiega Becker – può essere letta alla luce del calcolo economico: grazie a esso le donne possono calcolare i benefici salariali che riescono ad ottenere anticipando o posticipando di alcuni anni la loro prima gravidanza; in altri termini, il desiderio di una donna di avere un figlio non sarebbe altro che il risultato di un calcolo economico dell’*homo oeconomicus*, (*rectius*: della *femina oeconomica*). Per i neoliberisti persino le persone non sono più persone: non sono altro che “risorse umane” o “capitale umano”, cioè un mero fattore di produzione, come lo sono il capitale fisso, la terra e il lavoro<sup>14</sup>. Il buon Adam Smith si rivolterebbe nella tomba.

Nessuno meglio di Foucault – e veniamo così al punto b) – è riuscito ad analizzare e descrivere la pervasività, allo stesso tempo suadente e violenta, di una simile forma di governo della vita degli esseri umani: il neoliberismo è “biopolitica”<sup>15</sup>. Lo è perché non si limita a reclamare un’economia di mercato: se così fosse non si distinguerebbe in nulla dal keynesismo che lo ha preceduto, né da altre forme di economia di mercato conosciute dalla storia. Quel che esso chiede – ed è questa la sua vera novità – non è un’economia di mercato; è, piuttosto, una *società* di mercato, cioè una società nella quale il mercato non sia solo il regolatore dell’economia, bensì il regolatore della società stessa e di ciascuna delle persone che la abitano, il parametro del pensiero, delle azioni e persino dei sentimenti e delle emozioni di ogni essere umano. Si tratta di costruire la società attraverso il mercato, modellandola sul mercato. Quel che il neoliberismo reclama – e non è difficile accorgersi che è felicemente riuscito nel suo intento – è che ogni individuo sia insieme consumatore ed imprenditore di se stesso. È il trionfo dell’*homo oeconomicus* che fagocita ogni altra dimensione dell’essere umano: travolge l’*homo sapiens*, divora l’*homo juridicus*, annulla il *civis*. È questo il volto del soggetto neoliberista e – come vedremo fra poco – è lo stesso volto del soggetto della SE. In quanto teoria del tutto, il neoliberismo è la religione del mercato, una religione che ha forgiato “la nuova ragione del mondo”,

<sup>14</sup> Ferlito (2016: 146-150).

<sup>15</sup> Il riferimento è ovviamente a M. Foucault (2012).

il pensiero unico che indirizza e guida pensieri, azioni e comportamenti di ogni individuo<sup>16</sup>. Li indirizza e li guida - e questa è la cosa più importante - anche quando l'individuo non ne è consapevole.

C'è un'ultima notazione da fare per completare il ritratto del soggetto neoliberista. Spero di non essere eccessivamente pedante - e soprattutto spero di non offendere nessuno - se faccio una brevissima incursione in quella disciplina un po' noiosa, ma estremamente utile, che è la filologia. La parola "idiota" - che è foneticamente e morfologicamente assai simile in tutte le principali lingue europee - deriva dal greco ἴδιος. Come sa chiunque abbia una qualche dimestichezza con questa lingua geniale<sup>17</sup>, come molti altri termini greci ἴδιος può significare molte cose. Tuttavia, nel suo nucleo centrale e più ristretto il termine significa "chiuso in se stesso", "individuale", "distinto o separato dagli altri"; indica l'"uomo privato" in quanto contrapposto all'"uomo pubblico", che non è colui che riveste cariche pubbliche o calca le scene della notorietà, bensì più semplicemente colui che sa di vivere in società e vi prende parte attiva, consapevole degli effetti che ciascuna delle sue azioni genera sui terzi; nel vocabolario latino, in questo senso l'uomo pubblico non è altri che il *civis*. Viceversa, l'idiota è l'uomo imbozzolato in se stesso; è colui che non vede altro che le sue faccende personali, che non riesce a guardare alla società nel suo complesso, che non è interessato ai meccanismi che tessono la rete comunitaria; vede solo se stesso ed ha interessi limitati al suo bozzolo. Il significato attuale e più comune del termine "idiota" deriva da questo nucleo originario. Si racconta che nel terzo secolo a.C. per accertare l'affidabilità dei sensi e persino per essere certo della sua stessa esistenza, il filosofo greco Pirrone si sbatteva la testa contro gli alberi per vedere se sentiva dolore. Oggi la tecnologia ci aiuta a risolvere molti di questi problemi filosofici: per accertare che esiste, l'idiota odierno si fa un selfie, e se - come è molto probabile - è anche un frequentatore dei social network, lo posta su Facebook o su Instagram: "*Nasci, cresci e posta*"<sup>18</sup>. Ecco cosa ci insegnano linguistica e filologia: ci insegnano che il soggetto neoliberista - sia esso il consumatore a caccia del prezzo stracciato o l'imprenditore di se stesso che cerca la sua realizzazione nel mercato - non è semplicemente un egoista o un egocentrico; è un perfetto idiota. Il neoliberismo è l'ideologia degli idioti.

## 5. La neolingua della SE

Mi sono soffermato su teoria e prassi del neoliberismo perché sia l'una che l'altra hanno fornito alla SE rispettivamente il quadro ideologico nel quale essa si iscrive e i presupposti di fatto necessari al suo sviluppo. D'altra parte, adesso è la SE a fornire il carburante necessario a quella nuovissima variante del neoliberismo che qualcuno ha chiamato neo-neoliberismo<sup>19</sup> e che - più opportunamente - chiamerei neoliberismo 2.0, perché è tenuto in piedi dal web 2.0, dagli algoritmi e dalle innumerevoli app che vi fioriscono.

---

<sup>16</sup> Dardot e Laval (2013).

<sup>17</sup> Una gradevolissima lettura in proposito è Mastroloongo (2016).

<sup>18</sup> Recita così il suggestivo titolo del volume di Cosimi e Rossetti (2017).

<sup>19</sup> Vida (2017: 315ss).

A un primo sguardo la simbiosi fra neoliberismo e SE non emerge. La SE fa di tutto per nascondere quest'alleanza, presentandosi addirittura come alternativa radicale al sistema economico dominante, come controultura capace di realizzare un capitalismo dal volto umano, fondato sul rispetto, l'aiuto e la fiducia reciproca, quasi come fosse la versione economica della cultura dei figli dei fiori degli anni Sessanta<sup>20</sup>; una sorta di digitalsocialismo. Intendiamoci: c'è in effetti una SE *no profit*, ma – per quanto possa esserne auspicabile lo sviluppo – essa è attualmente ben poca cosa. La vera SE, quella più diffusa e sulla quale occorre riflettere con cura, è la SE *for profit*<sup>21</sup>. È quest'ultima che fa di tutto per nascondere la sua consustanzialità con il neoliberismo. Lo fa in parecchi modi, ma il primo e il più eclatante risiede nella sottile e abilissima cosmesi lessicale alla quale ricorre.

Letteralmente SE significa – come tutti sappiamo – “economia della condivisione”; il termine rimanda immediatamente a una costellazione di concetti e valori come quelli di solidarietà, mutuo soccorso, aiuto reciproco, comunità inclusiva, cooperazione e condivisione di beni e servizi, utilizzo in comune di abilità e competenze, economia a basso impatto ambientale, rapporti amichevoli e diretti fra pari o, come ama dire il vocabolario della SE, rapporti “*peer to peer*”. Gli ideologi della SE – che sono *smart* tanto quanto la SE – lo scrivono “p2p”. Ci sarebbe da chiedersi cosa riescano a condividere con Travis Kalanick i poveri autisti di Uber e occorrerebbe domandarsi se coloro che sono indotti ad affittare la loro camera da letto tramite Airbnb per arrotondare i loro magri salari, possano condividere con Brian Chesky il suo patrimonio.

Nel 1988 il filologo tedesco Uwe Pörksen diede alle stampe un libro molto interessante (ma tradotto in italiano solo nel 2011); s'intitolava *Plastikwörter: die Sprache einer internationalen Diktatur*, ovvero *Parole di plastica: il linguaggio di una dittatura internazionale*<sup>22</sup>. Il senso del saggio era molto chiaro. I regimi totalitari del secolo scorso – spiegava l'A. – sono riusciti a creare una neolingua artificiale (di orwelliana memoria) che, attraverso l'uso di singole parole o di brevi locuzioni ripetute milioni di volte, ha reso possibile la trasformazione della lingua vivente in una lingua modulare e stereotipata la quale ha reso estremamente difficile l'articolazione di una diversa visione del mondo: una lingua che impedisce di “pensare altrimenti”. Al di là delle specifiche parole prese in esame da Pörksen e dei meccanismi sottostanti che egli mette in evidenza, la tesi di fondo del suo libro si rivela di straordinaria attualità e il nostro linguaggio odierno offre infiniti esempi in proposito. Le parole di plastica sono quelle parole il cui significato può essere facilmente plasmato e abilmente manipolato fino a giungere alla loro completa contraffazione. Lungi dal dire “pane al pane e vino al vino”, gli ingegnosi artefici del vocabolario web 2.0 ricorrono a seducenti formulazioni verbali che rinominano il mondo e riplasmano le nostre categorie mentali e i nostri concetti più comuni.

Se ne trovano esempi numerosi anche al di fuori del vocabolario della SE. Se, ad esempio, offrite denaro al governo per ottenerne un provvedimento che tuteli i vostri specifici interessi (per lo più economici), non dovete pensare al termine “corruzione”, né ricorrere alla locuzione “mercato della legge”: dovete chiamarla lobbying (termine che ha tra l'altro il fascino irresistibile della lingua dell'impero neoliberista) e sarete legalmente tutelati dal Primo Emendamento della Costituzione degli Stati Uniti che garantisce, insieme alla libertà di parola, il diritto di petizione al governo. Se vi

<sup>20</sup> Sull'infrastruttura culturale delle techno-corporation e sulla retorica della “gratuità” Zamperini (2018: 66ss), nonché Staglianò (2018: 101 e passim).

<sup>21</sup> Su entrambe cfr, in varie prospettive, i saggi raccolti nel vol. Smorto e Bonini (2017).

<sup>22</sup> Pörksen (2011).

muovete nell'ambito dell'Unione Europea potrete usufruire di una legislazione analoga; l'importante è che non nascondiate le vostre intenzioni di acquistare il provvedimento e i vantaggi che ne derivano, e lo facciate invece alla luce del sole: nell'Unione Europea c'è persino un apposito registro dei lobbisti nel quale bisogna iscriversi per poter corrompere il legislatore (vale a dire la Commissione). Basta cambiare il termine, e il reato (o qualcosa di molto prossimo a esso) diventa esercizio di un diritto. Se invece siete un'impresa alla ricerca di elusione o evasione fiscale, starete semplicemente cercando di "ottimizzare il vostro regime fiscale". Se fate una legge che ha l'obiettivo palese di distruggere la scuola (come è avvenuto di recente in Italia), potete chiamarla "legge sulla buona scuola". Se invece cercate più semplicemente di far lavorare gratis gli studenti, potete ricorrere alla locuzione "alternanza scuola-lavoro" o, all'Università, alla paroletta "tirocinio". Se poi volete mettere all'opera migliaia di persone affinché scrivano gratuitamente recensioni amatoriali dei libri che vende Amazon, oppure spingere migliaia di Signor Nessuno a redigere, altrettanto gratuitamente, le voci di Wikipedia, potete sempre far leva sulla loro vanità e le loro passioni. «Condividete le vostre passioni» è l'invito che scaturisce dalle piattaforme digitali. Ecco come si materializza un magnifico esempio di economia circolare e/o *crowdfunding/crowdsourcing* (estrazione del valore generato spontaneamente dalle folle interconnesse): anziché pagare intellettuali professionisti e recensori accreditati, gli utenti consumano ciò che altri utenti producono e chi gestisce la piattaforma guadagna. È la *wikinomics 2.0*<sup>23</sup>.

Gli esempi sono numerosi e reperibili in molti campi, ma il terreno più fertile per una ricca e variegata fioritura di parole di plastica si è rivelato quello legato al lavoro, anche se i giuslavoristi (o molti di loro) non sembrano essersene accorti. Su questo terreno, ad esempio, il lavoro precario si chiama "flessibile"; il licenziamento dei dipendenti "ristrutturazione aziendale" o "modernizzazione della linea produttiva", il che significa che le imprese vengono robotizzate (è la c.d. impresa 4.0) e i dipendenti licenziati.

Fin qui, però, abbiamo ancora a che fare con dilettranti: i veri geni della cosmesi lessicale sono infatti gli ideologi e i gestori della SE che si sono cimentati con invidiabile successo nel gioco di prestigio consistente nel far sparire i dipendenti. Aziende come la tedesca Foodora, assai diffusa anche in Italia, o la britannica Postmates (il cui affabile logo suona *Get Anything Delivered: Food, Drink, Grocery, ...and More*), Uber e molte altre star della SE sostengono infatti di non avere dipendenti, ma semplici "collaboratori indipendenti" o "appaltatori autonomi di servizi". Agli inizi del 2017 il Financial Times è venuto in possesso di un documento che illustra le linee-guida linguistiche alle quali lo staff manageriale di Deliveroo – un'azienda di consegne a domicilio con sede nel Regno Unito – deve attenersi quando si rivolge ai propri corrieri. Benché si tratti di un documento interno di Deliveroo, esso illustra bene le strategie linguistiche che le aziende della SE seguono al fine di eludere il rapporto di lavoro con i propri dipendenti e di limitare la propria responsabilità sia verso i lavoratori che verso i clienti<sup>24</sup>. Da un elenco di sei paginette che illustra le "cose da dire e da non dire" ai propri dipendenti si apprende, ad esempio, che espressioni come "vi paghiamo ogni due settimane" vanno evitate e sostituite con la formula "le fatture dei guidatori sono (2008)solo

<sup>23</sup> Sulla quale Don Tapscott e A. D. Williams (2008), nonché C. Formenti (2011: 26ss: "Dalla fabbrica al wiki").

<sup>24</sup> L'articolo è apparso in traduzione italiana su Internazionale ed è reperibile al sito <https://www.internazionale.it/notizie/neha-thirani-bagari/2017/04/12/lingua-gig-economy-dipendenti> (consultato in data 10.01.2018).

“fornitori indipendenti”; non “assume”, ma fa salite “*on board*”; non ha un “ufficio assunzioni personale”, ma un “centro forniture”; non stipula “contratti di lavoro”, ma “accordi di fornitura”; essendo imprenditori di se stessi, i fattorini che corrono a consegnare la merce in bicicletta o motorino non lavorano “*per Deliveroo*”, lavorano “*con Deliveroo*”; non vestono una “divisa”, ma vengono generosamente dotati di un “kit o equipaggiamento con il logo dell’azienda”; non hanno “turni o orari di lavoro”, ma manifestano all’azienda “la loro disponibilità”; poiché non sono “dipendenti”, non vengono licenziati ma, più semplicemente, “deattivati”; per la stessa ragione, non hanno né turni, né orari di lavoro, ma comunicano all’azienda la loro “disponibilità”; non avanzano richieste di congedo o di ferie, e men che meno chiedono congedi per malattia, ma “comunicano la loro indisponibilità”; non ricevono uno stipendio, un salario o una paga, ma hanno delle “tariffe” e pertanto non ottengono una busta paga, ma emettono delle fatture. Se vi chiedete perché in Italia negli ultimi anni c’è stata una vera e propria esplosione di richieste di partite IVA, la risposta è questa: si tratta di lavoratori indipendenti, imprenditori di se stessi.

Nel marzo del 2017 venti fattorini di Deliveroo hanno citato in giudizio l’azienda, sostenendo di essere stati erroneamente classificati come lavoratori autonomi e di avere diritto a ferie pagate, congedo malattia e salario minimo. Non so come sia finita la vertenza; la questione che essa solleva, però, valica di molto i confini del Regno Unito ed investe quasi tutti gli innumerevoli settori nei quali prospera l’economia delle app. Rispetto a Deliveroo, ad esempio, Uber riesce a fare di meglio. Non solo adotta le stesse strategie linguistiche e “disattiva” i propri autisti con ancor più disinvoltura di quanto faccia Deliveroo con suoi fattorini, ma sostiene addirittura di non fornire un servizio nel settore dei trasporti, e perciò di non essere tenuta a ottemperare a tutte le normative del settore, dalle licenze amministrative alle assicurazioni in caso di danno ai passeggeri e così via. In altri termini, esternalizza costi e rischi, ma incassa profitti. Si definisce, infatti, un’impresa tecnologica che «sviluppa, commercializza e opera una serie di app per smartphone destinate al trasporto automobilistico (UberBlack, UberPop e UberX) e a servizi di consegna di cibo (UberEats)»<sup>25</sup>. A suo dire, Uber non è altro che un sistema di intermediazione digitale consistente nel far incontrare, tramite un’app attivabile con lo smartphone, domanda e offerta: la domanda di chi desidera effettuare uno spostamento in area urbana e l’offerta di un conducente non professionista che utilizza il proprio veicolo.

Non c’è dubbio che questa prospettazione contiene un’ampia dose di verità, benché nasconda dell’altro. Se infatti ci chiediamo quali e quanti investimenti ha affrontato Uber per creare un’azienda che nel giro di pochi anni ha attirato una gran quantità di capitale di rischio raggiungendo una quotazione di mercato di 69 mld di dollari, la risposta è: zero. Ovviamente è zero se si omettono i costi sostenuti per i 161 lobbisti sui quali può contare nei soli Stati Uniti<sup>26</sup>. La faccenda è stata ben chiarita da Brian Chesky, il fondatore di Airbnb, la cui struttura imprenditoriale presenta caratteristiche analoghe a quelle di Uber e di molte altre aziende del settore (come Lyft, Blablacar, TaskRabbit, Amazon Mechanical Turk e affini): «a differenza di altre aziende» – ha ammesso Chesky in un raro momento di sincerità – «noi non dovevamo costruire niente. Le infrastrutture c’erano già. Tutto quello di cui avevamo bisogno era Internet». Che si tratti di abitazioni altrui o di auto di proprietà del conducente che si addossa i costi di manutenzione e assicurazione (benzina compresa),

<sup>25</sup> Per questa auto-definizione di Uber cfr Maggioli (2017: 29).

<sup>26</sup> Il numero dei lobbisti di Uber è fornito da Staglianò (2016: 172).

fa poca differenza: in entrambi i casi ciò che occorre per far prosperare la SE è il web 2.0 e un'app. È su queste fondamenta che poggia il capitalismo delle piattaforme digitali.

Se è così – ed è difficile dubitarne – i profitti astronomici di queste imprese sono allora la remunerazione di quali investimenti, la ricompensa di quali rischi d'impresa? Da dove traggono i loro profitti gli imprenditori della SE? Quali normative sono applicabili alla concorrenza fra le imprese tradizionali, sottoposte a tutte le regole e soprattutto a tutte le imposizioni fiscali del caso, e queste startup digitali o, se mi è concesso il neologismo, queste app-aziende che esercitano le loro attività nello stesso settore di quelle tradizionali e tuttavia negano di essere aziende e di dover sottostare alle stesse regole?

## 6. Dalle parole ai fatti

Nel settembre 2017 la Transport for London, l'agenzia che controlla la metropolitana, gli autobus e i taxi di Londra, ha deciso di non rinnovare a Uber la licenza che le permette di operare nella capitale britannica, il suo principale mercato europeo. La motivazione è che Uber non è abbastanza "idonea e corretta". Per ragioni analoghe – tra le quali l'accusa di non controllare le referenze dei suoi autisti e di usare un software (Greyball) che non consente alle autorità di avere accesso alle app, mentre consente a Uber di sottrarsi ai controlli – l'azienda californiana è stata costretta ad abbandonare alcuni importanti mercati, come New Delhi (dove pare che un autista abbia violentato una passeggera<sup>27</sup>) e Austin in Texas. Naturalmente Uber ha avanzato ricorso<sup>28</sup>. Analoghe controversie sono sorte in Germania e in Italia. Tuttavia, la tappa più importante della saga giudiziaria di Uber ha avuto origine nella penisola iberica. Nel 2014 un'associazione professionale di tassisti di Barcellona ha proposto ricorso presso il competente tribunale cittadino affinché accertasse se le attività di Uber System Spain – la locale società collegata a Uber – costituissero pratiche ingannevoli e atti di concorrenza sleale, dal momento che né la Uber System Spain, né i conducenti non professionisti dei veicoli interessati possiedono le licenze e le autorizzazioni previste della legge. Su istanza del giudice catalano, la questione è giunta alla cognizione della Corte di giustizia dell'UE. Con pronuncia del 20 dicembre 2017 (C 434/15), la Corte (Grande Sezione) ha sentenziato che Uber non si limita a fornire un servizio di intermediazione tramite app, rientrando nella normativa sul commercio elettronico, ma crea di fatto un servizio di trasporto urbano di cui organizza il funzionamento generale, selezionando i conducenti, fornendo sia a loro che ai clienti l'app necessaria ad attivare il sistema, fissando il prezzo della corsa e, infine, incassando direttamente la somma pagata dal cliente ancor prima di versarne una parte [decurtata tra il 20 e il 25%] al conducente. In una situazione di questo genere – ha chiarito la Corte – siamo in presenza di un servizio complessivo il cui elemento principale è costituito dal servizio di trasporto. Pertanto, hanno concluso i giudici, «allo stato attuale del diritto dell'Unione» – eufemismo per indicare il vuoto legislativo in materia – «è compito degli Stati membri disciplinare le condizioni di prestazione dei servizi di intermediazione» come quello del caso in esame.

<sup>27</sup> Staglianò (2018: 43).

<sup>28</sup> Sulle proteste dei tassisti londinesi contro Uber e le vicende richiamate nel testo cfr. l'articolo, a firma di Rao e Isaac (2017: 118).

Pronunzie di questo genere vanno accolte con favore. Ma si tratta di un favore assai modesto: di fatto i giudici europei si sono lavati le mani della questione, scaricando sugli stati l'onere di trovare la soluzione a problemi che l'Unione ha vigorosamente contribuito a creare. In ogni caso, conviene non farsi soverchie illusioni sulla capacità del diritto comunitario di porre un argine al dilagare dell'economia digitale e alle devastanti conseguenze sociali che essa comporta. Il massimo che i giudici possono fare è un lavoro di *démaquillage* della cosmesi lessicale che infiocchetta la SE, ma non è compito loro scavare nell'ideologia sottostante alla SE inoltrandosi in un'analisi socio-economica del fenomeno. Del resto, il diritto comunitario è un diritto potentemente plasmato dalla stessa ideologia che alimenta l'economia neoliberista. La versione europea di questa ideologia - che peraltro precede di parecchi anni il neoliberismo della Scuola di Chicago - è iscritta negli atti costitutivi delle istituzioni comunitarie fin dalle loro origini: è l'*ordoliberalismus* della Scuola di Friburgo, da von Mises a von Hayek<sup>29</sup>. Il suo nucleo centrale è costituito dalla c.d. "economia sociale di mercato", un orientamento socio-economico nel quale il raggiungimento della giustizia sociale è affidato proprio al libero gioco delle forze di mercato. Quando, nel 2000, i Capi di Stato e di Governo si riunirono nella capitale portoghese per lanciare la c.d. "Strategia di Lisbona" che nel giro di un decennio avrebbe dovuto fare dell'Europa "l'economia più competitiva e dinamica del mondo", fra le strategie indicate per conseguire il risultato auspicato indicarono il "passaggio a un'economia digitale" e la "creazione di condizioni favorevoli allo sviluppo del commercio elettronico e di internet". Qualche anno dopo, il Consiglio dava il via al piano d'azione *e.Europe*, consistente nel favorire l'uso, la diffusione e la disponibilità di reti a banda larga al fine di agevolare - oltre all'*e.Government*, all'*e.learning* e all'*e.health* - l'*e.business*<sup>30</sup>. La prima direttiva sul commercio elettronico è dello stesso anno. Era la benedizione per la finanza digitale e, sul piano dell'economia reale, per Amazon, eBay e consorelle: grazie agli algoritmi del capitale sui quali si reggono le Borse, nel giro di pochi anni è arrivata la crisi finanziaria, mentre il commercio on line ha fatto abbassare le saracinesche a migliaia di piccoli commercianti, piccoli imprenditori e intermediari di servizi che hanno finito per ingrossare le fila di quell'esercito di riserva di disperati dei cui lavoretti si nutre la SE. In sintesi, se abbiamo l'economia che abbiamo, cioè un'economia predatoria, è perché abbiamo il diritto che abbiamo, cioè un diritto che ha trasformato il *civis* in *homo oeconomicus* e ha elevato il mercato a regolatore della società. Economia e diritto sono come i gemelli di Ippocrate: *simul stabunt aut simul cadent*.

## 7. Il triangolo della SE

Se guardiamo all'architettura della SE, non abbiamo difficoltà a comprendere che essa si fonda su tre categorie di soggetti: 1) i prestatori d'opera e/o di servizi, cioè coloro che condividono - salvo a capir bene con chi - beni, risorse, tempo, competenze e lavoro; 2) gli utenti di tali servizi; 3) gli intermediari, cioè coloro che mettono in comunicazione, attraverso una piattaforma on line, i prestatori d'opera e/o di servizi con gli utenti, provvedendo anche a regolare le loro transazioni

<sup>29</sup> Per un'accurata analisi dell'*ordoliberalismus* e per il suo impatto sulla costruzione europea Dardot e Laval (2013: 199ss e 342ss)

<sup>30</sup> Ferlito (2016: 151s).

reciproche, comprese quelle economiche<sup>31</sup>. In tutti e tre i segmenti di questa architettura triangolare, il neoliberismo ha svolto e continua a svolgere un ruolo cruciale che è opportuno mettere in luce, giacché ovviamente non basta la cosmesi linguistica per assicurare il successo della SE. Ci sono dei presupposti strutturali, ideologici e socio-economici, che il neoliberismo si è incaricato di fornire.

Il principale di essi – quello che ha agito da catalizzatore per la nascita e lo sviluppo della SE – è dato indubbiamente dalle difficoltà economiche che, a partire dalla crisi del 2007, hanno costretto milioni di persone a coltivare l'arte di arrangiarsi per sostituire salari e stipendi scomparsi o per arrotondare quelli divenuti insufficienti. Carezza di lavoro, precarietà e difficoltà economiche crescenti hanno spinto un esercito di disperati ad accettare qualsiasi lavoretto disponibile, anche se saltuario, precario e mal pagato, spingendoli nell'abbraccio letale di un' "economia della condivisione" che in verità sarebbe meglio chiamare *gig economy* – economia dei lavoretti – e che si nutre proprio delle difficoltà di gente impoverita. Su questa umanità dolorante la SE ha gettato la sua rete additando come via d'uscita dalle difficoltà economiche una profusione di app accompagnate dal seducente invito a diventare imprenditore di se stesso. Quel che nessuno ha chiarito a questo esercito di disperati è che abboccare all'amo della SE è come agitarsi nelle sabbie mobili: più ci si affida alle piattaforme digitali, più si peggiorano le proprie condizioni e quelle altrui. Per rendersi conto del nesso fra le difficoltà economiche iniziate nel 2007 e la SE basta dare uno sguardo alle date di nascita delle piattaforme più note: Airbnb, 2008; TaskRabbit, 2008; Uber, 2010; Homejoy, 2010; Urbansitter, 2010, seguite da svariate dozzine di Uber-qualcosa che ci stanno proiettando in un modello sociale interamente uberizzato: le *smart cities* saranno luoghi – e in gran parte lo sono già – nei quali i servizi pubblici, compresi i servizi pubblici essenziali come sanità, istruzione, trasporti e quant'altro, saranno interamente appaltati ad una manciata di aziende digitali private. Fatto fuori lo stato sociale, il neoliberismo ha consegnato nelle mani dei privati la funzione di fornire "assistenza" e provvedere a servizi pubblici di vario genere: incentivare servizi come quelli forniti da Uber significa di fatto accantonare politiche e programmi di investimento pubblico per lo sviluppo della rete dei trasporti collettivi a vantaggio di servizi privati individuali, certamente più costosi e inquinanti del primo<sup>32</sup>. A partire dalla crisi, da ogni anfratto del web 2.0 scaturisce un onnipotente e pervasivo invito: "industriati" e "fai-da-te". Nel regno della SE (e non solo in esso, in verità) c'è un app per ogni cosa e c'è tanta "condivisione" che ogni app è rigorosamente tutelata da un brevetto. Ci sono app mirate all'utilizzo in comune di beni usati, di beni in prestito o di prodotti artigianali unici; app per servizi professionali e personali; app per servizi di trasporto e noleggio d'auto; app per l'utilizzo in comune di spazi residenziali o di spazi nei quali collocare, sempre temporaneamente, una scrivania

<sup>31</sup> Questa struttura trilaterale emerge chiaramente dalla comunicazione della Commissione UE del 2 giugno 2016, COM (2016) 356, in particolare p. 3. In proposito, è interessante notare l'elegante ricorso a "parole di plastica" compiuto dalla Commissione: il modello economico soggiacente è definito «economia collaborativa» e gli strumenti imprenditoriali coinvolti sono chiamati «piattaforme collaborative».

<sup>32</sup> Secondo un recente studio condotto dalla University of California Davis – richiamato da Gaggi (2018: 80) – nelle metropoli il traffico sta aumentando e con esso l'inquinamento, soprattutto a Los Angeles. La ragione di questo fenomeno, che ricorda il noto "paradosso di Jevons", sta nel fatto che nella metà dei casi chi ha usato una vettura di Uber o di Lyft si sarebbe mosso a piedi o in bicicletta o avrebbe usato mezzi pubblici se non avesse avuto a disposizione un servizio automobilistico così economico ed efficiente.

sufficiente a mettere su un ufficio; app per prestiti monetari e *crowdfunding*<sup>33</sup>. A gloria del genio italiano, c'è persino un'app – Monkey Parking, diffusa in California ma creata da tre giovani italiani – che consente di vendere all'asta a chi è alla disperata ricerca di un parcheggio, lo spazio che abbiamo occupato e che stiamo per liberare<sup>34</sup>. Gli entusiastici del web l'hanno considerata “un'idea geniale”. A nessun giurista – che io sappia – è venuto in mente che potrebbe trattarsi di estorsione.

Ovviamente per accedere a tutti questi “servizi di condivisione”, sia il prestatore d'opera che l'utente devono per prima cosa effettuare un investimento iniziale acquistando uno smartphone, per la gioia di Apple e Samsung, e “condividendo” con loro i propri risparmi: altra estorsione. Inoltre, per svolgere questi lavoretti – che un tempo erano riservati non a persone adulte che cercano invano di camparci, ma a studenti a caccia di qualche euro o dollaro in più – occorre scaricare l'app fornita dal provider, e allora è forse il caso di osservare che il prestatore d'opera e/o servizi è, allo stesso tempo, anche un cliente/utente della piattaforma: è un *prosumer*, neologismo che miscela insieme il termine inglese *producer* (e/o *professional*) con la parola *consumer*. La SE distorce le categorizzazioni concettuali con le quali siamo soliti classificare le parti di un rapporto giuridico. Ora il lavoratore è anche imprenditore di se stesso, il prestatore d'opera anche cliente della piattaforma. In proposito, la terminologia di Uber oscilla secondo le convenienze del momento: l'autista talvolta è chiamato *driver partner* – ma pur essendo partner non prende mai parte alle decisioni che riguardano la gestione delle tariffe, comprese quelle che gli spettano –, talaltra cliente dell'app. C'è chi, spinto dal bisogno, ha dovuto accettare con rassegnazione questo stato di cose; ma c'è anche chi, abbagliato da una falsa idea di progresso e da quelle che vengono indicate come “le innumerevoli opportunità fornite dal web”, l'ha fatto con gioia e commovente entusiasmo, felice di essere sfruttato. Torna alla mente il *Discorso sulla servitù volontaria* che Étienne de La Boétie scrisse alla metà del XVI secolo: spesso gli uomini amano le proprie catene più di se stessi. Era questa l'amara considerazione di La Boétie.

Quello di cui pochi sembrano rendersi conto (salvo, ovviamente, i signori della SE) è che nessuno sarebbe disposto a dare la chiave di casa propria a un perfetto sconosciuto, o a mettere a disposizione la propria auto e il proprio tempo per scarrozzare qualcuno da un posto all'altro, se non fosse alla disperata ricerca di un lavoro che le imprese della New Economy – altamente automatizzate, robotizzate, digitalizzate e (consentitemi il termine) apperizzate – non sono più disposte ad offrire: sono riuscite a sottrarsi alla funzione storica che avevano nella Old Economy, cioè quella di affiancare alla produzione di beni e servizi la creazione di posti di lavoro e la distribuzione di salari e stipendi. In Francia, che è il secondo mercato mondiale di Airbnb (il primo sono gli Stati Uniti, il terzo l'Italia) questo colosso della SE dà lavoro a 25 dipendenti, contro i 200mila addetti del settore alberghiero tradizionale. In meno di cinque anni, questa app ha raggiunto un'offerta di 400mila sistemazioni: poco meno di due terzi dell'intera ricettività complessiva fornita in Francia dagli hotel tradizionali<sup>35</sup>, molti dei quali hanno dichiarato fallimento. In Texas gli alberghi due-tre stelle si sono visti ridurre le entrate dell'8-10%. In Italia Airbnb Italy – con sede a Milano, ma domicilio fiscale (vedi caso!) in Irlanda – gestisce 150mila alloggi, ma dà lavoro a 15 dipendenti<sup>36</sup>. Il sogno di Uber è che sia presto in

<sup>33</sup> Maggioni (2017:14ss) propone quattro diversi criteri di classificazione delle modalità di attivazione della SE dai quali è ricavato il sintetico elenco fornito nel testo.

<sup>34</sup> Cfr. l'articolo di P. Cutini (2017).

<sup>35</sup> Staglianò (2018: 74-75).

<sup>36</sup> Staglianò (2016: 178).

funzione la *driverless car*, l'auto senza conducente (alla quale sta lavorando in forte concorrenza con Google), in modo da potersi sbarazzare del fastidioso peso economico degli autisti. «La ragione per cui Uber può essere considerata cara» - ha spiegato Kalanick ad un giornalista - «è che non stai pagando solo per l'auto, ma anche per l'altro tipo che ci sta dentro. Quando non ci sarà più nessun altro oltre a voi, il costo di farvi trasportare da noi diventerà più economico di possedere un'auto»<sup>37</sup>. Si tratti di Airbnb o di Uber, entrambe sono aziende che, a parte i brevetti sulle app, non possiedono quasi nulla, ma che riescono a estrarre denaro, molto denaro, da beni, lavoro e prestazioni altrui. Se ci chiediamo perché idee come quelle di reddito di cittadinanza, reddito base e simili, piacciono tanto ai Signori del silicio e ai magnati di Wall Street, la risposta è semplice: non si sono improvvisamente convertiti al credo della solidarietà sociale e del sostegno ai disagiati. La ragione è un'altra: le imprese della New Economy accrescono i loro profitti sostituendo i lavoratori con robot, intelligenza artificiale e piattaforme digitali<sup>38</sup>; e siccome né i robot, né le piattaforme digitali consumano e acquistano le merci e i servizi che producono, a distribuire il denaro necessario a tenere alta la domanda deve pensarci lo Stato attingendo alla fiscalità generale, la quale, però, non deve gravare più di tanto sulle imprese, perché i loro profitti devono essere investiti in "ricerche avanzate", vale a dire mirate a escogitare sistemi che consentano di fare a meno del lavoro umano. Quando si dice il genio!

Ovviamente non è solo la riduzione del costo del lavoro - o, meglio, la sua soppressione - ad impinguare le aziende dell'economia internettiana. L'altro canale è l'evasione e/o l'elusione fiscale o, ricorrendo alle parole di plastica, l'"ottimizzazione del regime fiscale". Per le imprese del web eludere le imposte è ancor più facile che per le imprese tradizionali: non hanno fabbriche da spostare; gli basta spostare i server e/o trasferire la sede legale in uno dei numerosi paradisi fiscali esistenti<sup>39</sup>. Questi ultimi non sono necessariamente le Cayman o le Bermuda. L'Unione Europea né piena: dal Lussemburgo all'Irlanda, da Malta a Cipro. In altri casi, l'elusione è del tutto legale. Poiché non possiede beni immobili e ha solo 25 dipendenti, nel 2014 Airbnb ha versato nelle casse del fisco francese 84.883 euro, poco più di quanto potrebbe pagarne di tasca propria un agiato contribuente. Per contro, il settore alberghiero tradizionale - che, come ho già ricordato, dà lavoro a 200mila dipendenti, senza contare l'indotto - ha pagato imposte per 3,5 miliardi. In questa materia la palma d'ora spetta però ad Apple, un'azienda che nell'ultimo anno fiscale ha dichiarato ricavi per 229 mld di dollari, ma che, grazie ad accordi con il governo irlandese, per le sue vendite in Europa è riuscita a strappare un'aliquota che agli inizi era dell'1%, ma poi è scesa allo 0,005%<sup>40</sup>. Ovviamente in casi così plateali talvolta possono fioccare le multe dell'Unione Europea; ne sono state colpite Apple, Facebook, Amazon e Google, così come nel 2004 era stata pesantemente multata Microsoft per comportamento contrario alla concorrenza. Allo stesso tempo, sia in Europa che in alcuni partiti politici nazionali si rafforza sempre più l'idea di introdurre un'adeguata tassazione sulle imprese del settore - la c.d. *web tax* - e la commissaria europea per la concorrenza, la danese Margrethe Vestager,

<sup>37</sup> Staglianò (2016: 167-168).

<sup>38</sup> La letteratura in proposito è molto vasta; oltre al più volte citato lavoro di Staglianò (2016), fra i titoli più recenti cfr., almeno, Ford (2017).

<sup>39</sup> Sui c.d. "paradisi fiscali" Zucman (2017).

<sup>40</sup> Sull' "ottimizzazione del regime fiscale" e sugli stratagemmi legali ai quali ricorrono di Airbnb, Uber e Apple in Europa Staglianò (2018: 74 e 190-196).

promette vigilanza e rigore<sup>41</sup>. Iniziative di questo tipo vanno certamente accolte con favore. Tuttavia, nei confronti dei giganti della SE, misure di questo tipo potrebbero rivelarsi fin troppo accomodanti. È come se, nel XIX secolo, per combattere la tratta degli schiavi si fosse pensato di tassare i negrieri.

Resta da esaminare l'ultimo segmento del triangolo della SE, quello costituito dagli utenti veri e propri. È un argomento che ho lasciato per ultimo, non perché sia il meno importante, ma, al contrario, perché è il più importante. Se l'imperialismo linguistico odierno non fosse riuscito a rendermi insopportabile una lingua che fino ad alcuni anni addietro amavo visceralmente, avrei detto *last but not least*. Ora preferisco dire "da ultimo, ma non per ultimo".

Gli utenti finali della SE sono di gran lunga più numerosi sia dei prestatori d'opera, che, ovviamente, degli intermediari. In ultima analisi sono loro che tengono in piedi l'intera impalcatura dell'economia delle app. Da quando è scoppiata la crisi del 2007, si sente spesso ripetere che pochi magnati di grosse imprese, amministratori delegati di mega aziende, finanziari e banchieri hanno ordito oscure trame per arricchirsi a danno della gente comune. Non c'è nulla di più falso e fuorviante di simili diagnosi. Non c'è stata e non c'è nessuna cospirazione di pochi a danno di molti; c'è stata, invece, e c'è ancora, una fattiva collaborazione di molti a vantaggio di pochi, e questi molti sono proprio gli utenti.

La molla che accomuna i prestatori d'opera agli utenti finali della SE è in larga misura la stessa. Stretti dalle difficoltà economiche, anche questi ultimi sono alla ricerca ossessiva di offerte, sconti, saldi, promozioni, paga due e prendi tre, voli low cost e vendite sotto costo. Analogamente ai prestatori d'opera, sembrano non rendersi conto dei meccanismi sottostanti a queste raffinate tecniche di marketing escogitate per spillare denaro a chi ne ha poco e per far lavorare a basso prezzo e a beneficio di pochi chi un lavoro vero e proprio non ce l'ha. Questa operazione taumaturgica è realizzata mediante l'efficacissimo stratagemma della "convenienza" e persino attraverso la trappola della gratuità, che costituiscono le pietre angolari sulle quali poggia l'economia del web e delle app<sup>42</sup>. Basta pronunciare la parola magica "gratis" e tutti abboccano. Offerte e gratuità dovrebbero invece metterci sull'allerta. Perché mai qualcuno che non sia San Francesco dovrebbe offrirci o donarci gratuitamente qualcosa? Ovviamente nessuno dei magnati del web e della SE regala niente a nessuno, mentre tutti noi paghiamo a caro prezzo qualsiasi operazione facciamo sulla rete, anche quando ingenuamente pensiamo che ci stiamo solo limitando a navigare, cliccare un "mi piace", postare una foto su Facebook o su Instagram, cinguettare su Twitter o scaricare un'app; per non parlare degli acquisti in rete fatti, a prezzi apparentemente convenienti, su Amazon, eBay & Co. o sugli infiniti altri siti di vendita on line. "*Timeo danaos et dona ferentes*" – "Temo i greci anche quando portano doni" – è quel che, se abbiamo letto l'Eneide, dovremmo ripeterci ogni volta che qualcosa ci viene offerta o regalata. Per tutte le operazioni che facciamo sul web, e ancor più per quelle che ci vengono presentate come gratuite, in realtà paghiamo con una valuta più preziosa dell'oro: forniamo ai signori del web dati che vengono immagazzinati, senza limiti quantitativi e per l'eternità, nei server sparsi per

<sup>41</sup> Cfr. l'articolo di Xan Rice (2018).

<sup>42</sup> Sulla strategia della gratuità – vera e propria ideologia della New Economy – Staglianò (2016: 59ss); Zamperini (2018: 45, 67, 76, 89 e passim). Persino Anderson (2009) – fervente sostenitore del "gratuito" – riconosce che regalare qualcosa è una strategia mirata a stimolare la domanda di altri prodotti per nulla gratuiti: si può regalare un cellulare per vendere abbonamenti, così come si può installare gratuitamente, o vendere a prezzo stracciato, un distributore automatico o una macchinetta per fare il caffè per poi vendere a caro prezzo i prodotti erogati dal distributore o le cialde per il caffè.

il mondo. I *big data* sono proprio questo; sono la registrazione scrupolosa e completa di ogni nostra azione telematica e costituiscono il petrolio della New Economy che *noi*, non il web, stiamo donando a chi lo governa; la differenza con il carburante della Old Economy sta nel fatto che, mentre il petrolio e le altre fonti energetiche fossili hanno costi di estrazione e sono destinate a esaurirsi, i dati che regaliamo spontaneamente e gratuitamente ai signori del web, invece di esaurirsi, crescono indefinitamente. Solo Facebook può contare su parecchi miliardi di dati offerti da più di due miliardi di persone che, scambiando ciance sul social di Mark Zuckerberg, lavorano gratis per lui. Al momento Mark Zuckerberg si trova nell'occhio del ciclone, ma fra qualche mese lo ritroveremo a recitare allegramente: «Passata è la tempesta: odo augelli far festa e la gallina tornata in su la via che ripete il suo verso». A suon di gratuità, Zuckerberg se le cura bene le sue galline e, data l'estensione planetaria del suo social, oggi regna su un impero sui cui confini non tramonta mai il sole. Carlo V sembrerebbe un nanerottolo a suo confronto: l'oro e l'argento estratto dalle miniere del Sud America valevano molto meno dei *big data*. Tutto ciò che transita sul web – le relazioni amicali intessute sui social, gli acquisti on line, le carte fedeltà, i pagamenti con carta di credito, fino alle app di cui si nutre la SE – viene memorizzato, analizzato e raffinato da algoritmi per essere poi trasformato in numeri, monetizzato e venduto. Per Facebook la merce siamo noi<sup>43</sup> e siamo noi che – pur di chattare o di accumulare punti sulle nostre carte fedeltà per lucrare qualche risibile vantaggio – ci rendiamo volutamente merce. Ad acquistare questa merce possono essere altre imprese, agenzie pubblicitarie, servizi segreti, istituti di ricerca, enti pubblici o privati, inserzionisti di vario tipo e persino comitati elettorali come quello che, grazie ai dati forniti da Facebook a Cambridge Analytica, ha portato all'elezione di Donald Trump<sup>44</sup>. Perciò, se ci piace Facebook, teniamoci Trump. Gli algoritmi riescono a sapere su di noi molto più di quanto noi sappiamo su noi stessi: la nostra memoria (per fortuna) è molto più volatile di quella dei server. Probabilmente internet non è mai stato solo uno strumento neutro (ammesso che gli strumenti siano mai stati neutri); fin dal suo inizio è stato un agente attivo che ha alterato i nostri circuiti neuronali e indebolito le nostre capacità sinaptiche modificando il modo in cui vediamo il mondo e il modo in cui viviamo. Ma il passo decisivo verso la mutazione antropologica in corso è stato quello successivo alla nascita del primo internet: da quando il web è entrato nell'iPhone, l'iPhone nelle nostre tasche e da lì si è insinuato nella nostra mente, esso ha cessato di essere solo un agente attivo al quale si accedeva da casa tramite un PC, collocato su una scrivania, che si usava come un elettrodomestico, accendendolo e spegnendolo al bisogno. Ora l'iPhone è sempre con noi, ci accompagna ovunque, ne abbiamo bisogno più di quanto Linus avesse bisogno della sua coperta. Non è più solo un agente attivo; ha riconfigurato l'habitat; è diventato il luogo in cui abitiamo. Frequentando questo luogo, abbiamo consegnato le nostre vite, ivi compresi i nostri sentimenti, le nostre emozioni e i nostri segreti, a perfetti sconosciuti che ci lucrano sopra. Al confronto, il mondo raccontato da Orwell in *1984* era il paradiso in terra.

L'elaborazione e la vendita di dati non è solo l'affare più lucroso di Google, Apple, Facebook e Amazon (oggi individuati con l'acronimo GAFA); lo è anche per i signori della SE, per la semplice ragione che la SE funziona con gli stessi meccanismi e adotta le stesse logiche del web. Airbnb può

<sup>43</sup> Cfr. il saggio di J. Lanchester, *You Are the Product*, apparso sulla London Review of Books, vol. 39, n°16, (17 agosto 2017) e, in traduzione italiana, su Internazionale, n°1222, con il titolo *Per Facebook la merce sei tu*.

<sup>44</sup> Fra i molti articoli di stampa apparsi sul tema, cfr. l'inchiesta apparsa sulla rivista elvetica Das Magazin a firma di Grassegger e Krogerus (2017), e, in versione italiana, su Internazionale, n°1186, 6/12 gennaio 2017 (pp.40-47)

vendere agli operatori del settore, compresi gli enti pubblici di governo del turismo, dati riguardanti l'andamento dei flussi turistici, le destinazioni preferite, le stagioni più richieste e una miriade di altri dati. Da parte sua Uber dispone di immense quantità di dati non solo sui nostri spostamenti e su quanto abbiamo speso per effettuarli, ma sui tragitti più battuti, sui giorni e gli orari di maggior intensità di traffico urbano, sugli snodi stradali più ingorgati, sui luoghi nei quali sarebbe opportuno installare un semaforo o impiantare una rotatoria, e un'infinità di altri dati che può vendere, a congruo prezzo, ad autorità pubbliche locali<sup>45</sup> sempre alle prese con l'arduo compito di rendere scorrevole un traffico veicolare costantemente congestionato. Che bisogno avrebbero le autorità pubbliche di procedere ad un monitoraggio della situazione se c'è già quello fornito da Uber? E chi fornisce questa materia prima, destinata a diventare merce in vendita, se non gli utenti di Uber e Airbnb?

La responsabilità degli utenti però non si ferma qui. Quando Ryanair ci offre un volo a/r Roma-Londra a 40 euro (anzi a 39,99 euro), Uber una corsa da casa nostra all'aeroporto a 5 euro in meno della locale cooperativa di taxi, o Airbnb un alloggio a 20 euro in meno rispetto a un alberghetto a tre stelle situato solo duecento metri più in là, chi paga la differenza aggiuntiva che passa fra la somma che stiamo sborsando e il "giusto prezzo" che quel servizio dovrebbe costare? Questa è la domanda cruciale che l'utente dovrebbe porsi e che invece non si pone. Eppure, non è difficile intuire che quella differenza non la pagano né Ryanair, né Brian Chesky, né Travis Kalanick. La pagano lo staff e i piloti di Ryanair sottoposti, a rischio della sicurezza dei passeggeri, a ritmi di lavoro massacranti e costretti a rinunciare alle ferie; la paga il personale dell'alberghetto tre stelle a gestione familiare; e la paga l'autista di Uber che, diversamente, corre il rischio di essere "disattivato" in un microsecondo: a Uber basta attivare il logout del suo smartphone. In un sistema di questo tipo, gli utenti sono complici dei negrieri. L'auspicio è che siano solo complici inconsapevoli, non idioti. Quando la politica è orientata al mercato fino al punto che l'economia determina le scelte politiche, il consumatore responsabile dovrebbe capire che ogni volta che compra o acquista un servizio sul suo smartphone, in realtà, vota; vota con un voto che ha un peso specifico di gran lunga maggiore di quello espresso sulla scheda elettorale infilata nell'urna: sta votando un sistema e lo rivota ogni giorno, dozzine di volte al giorno. Il messaggio che invia ai negrieri della SE e ai colossi delle vendite on line è che il loro servizio gli piace.

Il segreto del successo della SE sta nel fatto che, facendo leva sulla retorica della condivisione, è riuscita ad arruolare alla causa dell'arricchimento smodato dei suoi gestori un esercito sterminato di utenti che non si rendono conto che stanno lavorando per rendere più ricchi i ricchi e più poveri i poveri. Se si è benestanti e si possiede una casa di dodici vani e quattro servizi, o addirittura si possiedono più case, ci si può rivolgere ad Airbnb per affittare alcune stanze o la seconda casa. Ma se si possiede una sola abitazione di tre vani dove si vive con un'intera famiglia di quattro persone, è molto difficile trovare lo spazio nel quale alloggiare, sia pure su un materassino gonfiabile, qualche ospite. Ovviamente, lo si può fare, ma allora ciò che spinge ad affittare i propri spazi vitali non è la fiducia nel prossimo, la voglia di fare amicizie o il piacere della condivisione: è la disperazione.

Certo, una volta che il genio è uscito dalla lampada, è estremamente difficile rimetterlo dentro. Di internet – ahimé – non possiamo più fare a meno, ma ci sono parecchi modi per usarlo meglio e il

---

<sup>45</sup> La qual cosa non è sfuggita all'occhio attento di Morozov, (2017: 22-24).

principale di essi è usarlo meno e, se possibile, non usarlo affatto. Personalmente credo che ci sia un solo modo per sostenere una vera “economia della condivisione” ed è quella di non ricorrere alle piattaforme della SE. Forse – e se possiamo farlo – spenderemo qualche euro in più, ma questo “di più” va a beneficio di una miriade di persone che cercano un lavoro dignitoso col quale vivere senza la costante rincorsa dei lavoretti saltuari e temporanei. Non contribuiremo a creare disoccupazione e “condivideremo” davvero con loro quel po’ che possiamo condividere.

## Bibliografia

- Anderson, C. (2009), *Gratis*, Milano: Rizzoli
- Carr, N. (2011), *Internet ci rende stupidi? Come la rete sta cambiando il nostro cervello*, Milano: Cortina.
- Cobalti, A. (2006), *Globalizzazione e istruzione*, Bologna: Il Mulino.
- Cosimi S. e Rossetti A. (2017), *Nasci, cresci e posta. I social network sono pieni di bambini: chi li protegge?*, Roma: Città Nuova.
- Cutini, P. (2017), *Monkey Parking: Disperato per il parcheggio? Quanto sei disposto a pagare?* apparso su Rainews.it, consultabile all’indirizzo <http://www.rainews.it/dl/rainews/articoli/monkey-parking-la> app che vende posti (consultato in data 12.11. 2017)
- Don Topscott e Williams A. D., (2008), *Wikinomics 2.0*, Milano: Rizzoli.
- Dardot, P. e Laval, C. (2013) *La nuova ragione del mondo. Critica della razionalità neoliberista*, Roma: DeriveApprodi.
- De Mauro, G. (2018), *Disintossicarsi*, in *Internazionale*, n° 1248 (23/29 marzo 2018).
- Dini, A. (2017), *Addio legge di Moore: i chip dei computer non corrono più come una volta*, apparso su *La Stampa - Tecnologia*, del 13 febbraio 2017.
- Ferlito, S. (2016), *Il volto beffardo del diritto. Ragione economica e giustizia*, Milano: Mimesis.
- Ford, M. (2017), *Il futuro senza lavoro*, Milano: il Saggiatore.
- Formenti, C. (2011), *Felici e sfruttati. Capitalismo digitale ed eclissi del lavoro*, Milano: Egea.
- Foucault, M. (2012), *Nascita della biopolitica. Corso al Collège de France (1978-1979)*, Milano: Feltrinelli.
- Gaggi, M. (2018), *Homo premium. Come la tecnologia ci divide*, Roma-Bari: Laterza.
- Gallegati, M. (2016), *Acrescita. Per una nuova economia*, Torino: Einaudi.
- Grassegger H. e Krogerus M. (2017), *La politica ai tempi di Facebook*, in *Internazionale*, n°1186, 6/12 gennaio 2017.
- Harvey D. (2007), *Breve storia del neoliberismo*, Milano: il Saggiatore.
- Ippolita (2014), *“La Rete è libera e democratica”. Falso!*, Roma-Bari: Laterza.
- Lanchester, J. (2017), *You Are the Product*, apparso sulla *London Review of Books*, vol. 39, n°16, (17 agosto 2017) e, in traduzione italiana, su *Internazionale*, n°1222, con il titolo *Per Facebook la merce sei tu*.
- Lanier J. (2014), *La dignità ai tempi di Internet. Per un’economia digitale equa*, Milano: il Saggiatore.
- Lops V. (2017), *Le Borse ora valgono più del PIL del pianeta*, apparso sul *Sole24ore* del 23 luglio 2017.
- Maggioni, M.A. (2017), *La sharing economy. Chi guadagna e chi perde*, Bologna: il Mulino.
- Mastrolongo, A. (2016), *La lingua geniale. 9 ragioni per amare il greco*, Roma-Bari: Laterza.
- Minski H. (2009), *Keynes e l’instabilità del capitalismo*, Torino: Bollati Boringhieri.
- Morozov E. (2014), *Internet non salverà il mondo*, Milano: Mondadori.
- Morozov E. (2017), *Silicon Valley: i signori del silicio*, Torino: Codice Edizioni.

- 
- Pörksen U., (2011), *Parole di plastica: il linguaggio di una dittatura internazionale*, l'Aquila: , Edizioni Textus.
- Rao P.S. e Isaac M. (2017), *Londra ferma Uber*, apparso su The New York Times e, in versione italiana, su *Internazionale*, n° 1224, 29 set/5ott 2017.
- Roncaglia, A. (2012<sup>6</sup>), *La ricchezza delle idee. Storia del pensiero economico*, Roma-Bari: Laterza.
- Rushkoff D. (2014), *Presente continuo. Quando tutto accade ora*, Torino: Codice Edizioni.
- S.Sol, S. (2017), *Le big five dell'hi-tech valgono 3mila miliardi di \$, più del PIL della Francia*, apparso sul Sole24ore, del 20 luglio 2017.
- Smorto G. e Bonini T., (2017), *Shareable! L'economia della condivisione*, Milano: Edizioni di Comunità.
- Spitzer M. (2013), *Demenza digitale. Come la nuova tecnologia ci rende stupidi*, Milano: Corbaccio.
- Spitzer M (2016), *Solitudine digitale. Disadattati, isolati, capaci solo di una vita virtuale?*, Milano: Corbaccio.
- Staglianò, R. (2016), *Al posto tuo. Così web e robot ci stanno rubando il lavoro*, Torino: Einaudi.
- Staglianò, R. (2018), *Lavoretti. Così la sharing economy ci rende tutti più poveri*, Torino: Einaudi.
- Tomasin, L. (2017), *L'impronta digitale. Cultura umanistica e tecnologia*, Roma: Carocci.
- Vecchi B. (2015), *La Rete dall'utopia al mercato*, Roma: Ecommons.
- Vida, S. (2017), *Postcapitalismo e neoliberalismo: il presente e il futuro della crisi*, in *Ragion Pratica*, n° 49, dicembre 2017, pp. 299 ss.
- Xan Rice (2018), *La donna che fa tremare le grandi aziende tecnologiche*, apparso su *Internazionale* n° 1241, 2/8 febbraio 2018.
- Zamparini N. (2018), *Manuale di disobbedienza digitale*, Roma: Castelvecchi.
- Zucman, G. (2017), *La ricchezza nascosta delle nazioni. Indagine sui paradisi fiscali*, Torino: ADD editore.

**Email:** sergio.ferlito@libero.it

Publicato on line il 24.05.2018