

Vili Lehdonvirta

Cloud Empires

Come le piattaforme digitali
stanno superando
gli Stati e come possiamo
riprendere il controllo

NOVITÀ

Dic. 2023

I MAVERICK

e l'esperienza lavorativa. Un numero inaspettatamente alto ha addirittura una laurea di secondo livello e oltre³¹.

Gli imperi di internet stanno minando i meccanismi con cui la società industriale costruisce e mantiene il capitale umano. Gli imperatori hanno fatto qualche tentativo per allestire nuovi meccanismi in grado di sostituirli. Tutte le più grandi società di piattaforme statunitensi stanno investendo nella sanità privata e nell'istruzione³². Ma lo fanno solo nella misura in cui ne ottengono un vantaggio sui rivali nei grandi giochi del XXI secolo. Così come Bismarck accettava il lavoro minorile per non mettere a repentaglio la competitività economica della Germania, è improbabile che Bezos protegga gli esseri umani quando ciò va contro le sue priorità aziendali. Il fine giustifica i mezzi.

Lo stato sociale è stato inventato da un inflessibile conservatore con una visione apparentemente strumentale della vita umana. Ma fu poi ampliato, fino a diventare la rete di sicurezza universale che conosciamo oggi, dai socialdemocratici del Novecento, che avevano preso il posto dei conservatori e dei libertari. Un simile cambiamento politico sarebbe necessario nell'economia delle piattaforme affinché le sue istituzioni sociali si dedichino alla protezione degli esseri umani come valore in sé.

Capitolo dodicesimo

Conclusioni

Internet avrebbe dovuto cambiare la struttura della società. Avrebbe dovuto eliminare controllori dell'accesso e intermediari¹. Avrebbe dovuto conferire potere a individui e comunità, creare «un terreno di gioco equo» e dare a «chiunque accesso alle stesse informazioni»². Avrebbe dovuto rendere obsolete le autorità centralizzate che stabiliscono confini artificiali e accumulano dati su di noi³. Doveva essere governata dall'«etica» invece che da «sistemi eretti per imporre l'ordine»⁴. Doveva rovesciare gli autocrati e promuovere la libertà individuale rispetto al controllo dall'alto⁵. È questo che ci avevano promesso i profeti e i tecnologi di internet. Invece ci hanno consegnato qualcosa di molto diverso. Hanno creato alcuni dei controllori dell'accesso più potenti della storia. Hanno suddiviso internet in zone protette e ci hanno registrati nei loro database. Invece di rendere obsoleta l'autorità statale, le hanno fatto concorrenza. Perché è successo? Che cosa significa per le nostre società ed economie? E che cosa ci si può fare?

Comprendere il grande tradimento.

La spiegazione più semplice di come siamo finiti nella situazione attuale è che tutto quel parlare di tecnologia quale mezzo per la liberazione universale sia sempre stato solo uno stratagemma. «Jeff [Bezos] è molto bravo a far sembrare che le sue parole vengano veramente dal più profondo del suo essere, che ti stia dicendo esattamente come stanno le cose. [...] Ma fa sempre tutto parte del grande piano»⁶, dichiarò il secondo dipendente di Amazon alla fine degli anni Novanta. Tim May, fondatore del

movimento crittoanarchico che diede i natali al bitcoin, scrisse ai suoi seguaci nel 1994: «Crittoanarchia significa prosperità per chi riesce a coglierla. [...] Il 95 per cento, formato da sprovveduti soffrirà, ma è giusto così»⁷. «La concorrenza è per i perdenti», confessò Peter Thiel, fondatore di PayPal e investitore in Facebook, al «Wall Street Journal» nel 2014. Secondo questa spiegazione, i veri obiettivi della rivoluzione digitale sono sempre stati solo dominio e privazione dei diritti civili.

Per quanto possa sembrare stuzzicante, questa teoria che si basa su un «cattivo» per spiegare il tradimento delle prime promesse di internet è troppo semplicistica per essere completa. Se le cose stessero così, per raggiungere il paradiso basterebbero tecnologi più etici che mantengono la parola e resistono alla tentazione di svenderci. Ma molti dei primi ciberlibertari, come John Barlow e Pierre Omidyar, pensavano realmente all'etica ed erano sinceri riguardo al loro desiderio di migliorare la condizione umana. E imprenditori come Odysseas Tsatalos e Stratis Karamanlakis volevano davvero migliorare il mondo, oltre a fare soldi. Il fatto che nessuno dei loro piani abbia avuto del tutto successo nella forma che avevano inizialmente previsto non è per forza dovuto a una loro malafede. È successo perché anche su internet i tecnologi non sono onnipotenti. Ci sono forze sociali ed economiche al di fuori del loro controllo che influenzano quali tipi di istituzioni sono in grado di sopravvivere.

Riandando alla prima parte di questo libro è possibile identificare in particolare quattro forze che hanno plasmato l'evoluzione della struttura istituzionale del commercio elettronico dagli anni Ottanta a oggi: (1) la sfida del mantenimento dell'ordine sociale; (2) il problema della scala; (3) le economie di scopo; e (4) l'attrattiva della pianificazione centralizzata. Esaminiamo queste forze e come hanno portato a dove siamo ora.

1. La sfida del mantenimento dell'ordine sociale.

I ciberlibertari come Barlow non compresero appieno la difficoltà dei problemi che un'economia su internet avrebbe dovuto affrontare. Abbiamo visto che i commercianti devono pur sempre risolvere il problema dello scambio, cioè come evitare di essere imbrogliati⁸. Abbiamo visto che i dirigenti devono pur sempre

risolvere il problema principale-agente, cioè sincerarsi che i lavoratori facciano davvero quello che sono pagati per fare, mentre i lavoratori devono essere certi che saranno effettivamente pagati⁹. Abbiamo anche visto che gli scambi avvengono solo se non sono resi antieconomici dai costi di ricerca, cioè le spese e gli sforzi necessari per trovare una corrispondenza adeguata.

Internet di per sé non ha nulla che faccia scomparire questi problemi fondamentali. Per quanta larghezza di banda si possa avere, non c'è alcuna garanzia che la persona dall'altra parte sia onesta. In un modo o nell'altro, questi problemi di ordine sociale devono essere risolti prima che sia possibile lo scambio. Le stesse difficoltà affrontate da chi aspirava a creare mercati in epoche precedenti affliggono tecnologi e innovatori di internet, sebbene all'inizio non se ne fossero resi conto.

2. Il problema della scala.

Pionieri come Barlow e Omidyar pensavano che internet si potesse usare per risolvere qualsiasi problema di ordine sociale in qualche modo nuovo, con un metodo innovativo che si basasse sull'autoimposizione da parte di individui e comunità¹⁰. Ma abbiamo visto che le regole applicate dai partecipanti stessi, note anche come *istituzioni informali*, sono un'idea molto antica¹¹. E, come in passato, riuscivano a mantenere l'ordine solo fino a una certa scala. Quando le comunità esplodevano in megalopoli, l'ordine informale si disfaceva. Per quanto fossero cambiate le tecnologie, le persone erano sempre le stesse.

Alla fine, tutti i pionieri che sono riusciti a promuovere megalopoli virtuali con economie fiorenti lo hanno fatto solo istituendo regole ufficiali e applicandole in modo coercitivo quando necessario¹². In altre parole, hanno creato *istituzioni formali* - regole applicate da un'autorità terza - e hanno assunto essi stessi il ruolo dell'autorità coercitiva che avevano cercato di abolire¹³. Persino Ross Ulbricht, fondatore libertario del mercato di stupefacenti Silk Road, alla fine scoprì di non poter sostenere un mercato di una certa entità senza ricorrere alla coercizione¹⁴.

Alcuni pionieri si sono rifiutati di cambiare approccio e ai margini dell'odierna economia digitale persistono ancora piccole sacche di cooperazione informale. Ma i guadagni ottenibili

dallo scambio insulare all'interno di un piccolo gruppo sono limitati rispetto alle possibilità offerte da un mercato di milioni di persone e quindi la stragrande maggioranza degli scambi su internet è ora sostenuta, come altrove, da istituzioni formali, nonostante le aspirazioni contrarie.

3. Le economie di scopo.

All'inizio le istituzioni formali su internet erano sconnesse tra loro. Se uno voleva assumere qualcuno che facesse un lavoro per lui a distanza, poteva pubblicare un annuncio nel gruppo Usenet «misc.jobs.contract». Quando lo trovava, poteva usare uno strumento che tenesse traccia dell'attività e delle ore di lavoro per affrontare il problema principale-agente¹⁵. In caso di problemi nel rapporto di lavoro, le parti potevano sottoporre la questione a un servizio autonomo di risoluzione delle controversie online come il Virtual Magistrate¹⁶. Per garantire che il collaboratore venisse pagato, il committente poteva depositare i fondi in un servizio di acconto di garanzia indipendente come Escrow.com in attesa della consegna del lavoro. Tutte queste istituzioni alla base del contratto di lavoro erano amministrate da organizzazioni diverse. In tal senso, il quadro istituzionale della internet delle origini era decentralizzato. Nessuno era al comando.

Ma abbiamo visto che tecnologi come Tsatalos e Karamanlakis radunarono tutte le istituzioni necessarie a gestire le transazioni in piattaforme integrate¹⁷. In questo modo si potevano ottenere significative economie di scopo. La risoluzione delle controversie è più semplice quando il «giudice» ha accesso diretto ai registri delle transazioni originali e alle interazioni tra le parti¹⁸. È molto più facile far rispettare le regole quando gli amministratori hanno il controllo sui flussi finanziari delle parti e sull'accesso al mercato. Gli abbinamenti sono più accurati quando esiste una registrazione verificabile delle transazioni passate. E ogni operazione amministrativa è molto più facile da svolgere quando ogni utente ha un'unica identità persistente per tutte le attività¹⁹. Per gli stessi utenti risulta meno faticoso utilizzare un servizio integrato che fornisca l'insieme completo di istituzioni necessarie per concludere una transazione.

Il raggruppamento su internet di istituzioni autonome in piattaforme è in una certa misura parallelo al modo in cui emersero gli Stati nazionali europei. Nell'Europa medievale le interazioni erano strutturate da un mosaico di istituzioni. I signori feudali si curavano principalmente di proteggere i loro diritti di proprietà sulla terra e sui contadini che la lavoravano. Le controversie civili erano spesso lasciate risolvere agli stessi abitanti delle campagne nelle loro adunanze. I mercati, l'industria e la formazione professionale erano regolati da città e corporazioni semiautonome²⁰. La Chiesa cattolica forniva ciò che oggi chiameremmo istruzione superiore e protezione sociale. Lo Stato era solo la proprietà del monarca. Spesso le istituzioni principali erano in conflitto tra loro²¹.

Lo Stato-nazione territoriale, in cui le istituzioni più importanti sono organizzate in un'ordinata gerarchia sotto la supervisione del governo centrale, è un'innovazione relativamente recente²². Emerse tra il XVIII e il XIX secolo. Una forza propulsiva furono le numerose guerre che gli europei dell'epoca combattevano tra loro. Grazie alle economie di scopo, un governo centralizzato era molto più efficiente nel reclutare uomini e munizioni di quanto non fosse il caos medievale di signori, vescovi e maestri dalle dubbie lealtà²³. Gli Stati centralizzati trionfarono sui regni con istituzioni meno connesse. In modo analogo, internet ha finito per essere strutturata da piattaforme centralizzate anziché da patchwork decentralizzati di servizi, nonostante le previsioni su una cibersocietà priva di controllori dell'accesso.

4. L'attrattiva della pianificazione centralizzata.

Abbiamo visto che i pacchetti di istituzioni delle piattaforme hanno iniziato a funzionare come infrastrutture che aiutavano gli utenti di internet a comprare, vendere, lavorare e svolgere qualsiasi interazione desiderassero. Hanno sostenuto l'innovazione e la sperimentazione via via che si escogitavano nuovi modi per usarli. La varietà e la qualità delle app disponibili per i telefoni cellulari sono esplose quando la Apple e Google hanno lanciato gli app store che gli sviluppatori potevano usare per commercializzare le loro invenzioni in modo economico e sicuro²⁴. In maniera analoga, le infrastrutture istituzionali aper-

te allestite da Stati e città mercantili moltiplicarono le possibilità di commercio e innovazione nell'Europa all'inizio dell'età moderna. Gli storici dell'economia chiamavano tali istituzioni *generalizzate*²⁵. Gli studiosi di internet hanno coniato il termine *generativo*²⁶.

Tuttavia, i governi non si accontentavano di rimanere solo fornitori passivi di infrastrutture. Hanno iniziato a generare e analizzare *statistiche*, cioè dati sullo Stato e sulla sua popolazione. A ciascun cittadino fu assegnata un'identità legale e fu registrato in una raccolta amministrativa di dati²⁷. I dati erano usati per prendere decisioni intese a ottimizzare l'economia, affrontare i problemi sociali e guidare la nazione verso le priorità del governo nel tentativo di ottenere un vantaggio nella competizione contro gli altri Stati europei²⁸. In modo simile, le società di piattaforme digitali hanno scoperto di poter trarre vantaggio dalla registrazione di tutti gli utenti in un database e dalla raccolta di dati su di essi. Potevano usare questi dati per identificare i problemi, ottimizzare i servizi e guidare lo sviluppo mentre cercavano di ottenere un vantaggio nella concorrenza contro altre società di piattaforme²⁹.

L'uso dei dati da parte dei governi per dirigere l'economia raggiunse l'apice nell'Unione Sovietica. Le istituzioni statali non funzionavano più come infrastrutture su cui le persone potevano costruire in base alle proprie priorità, ma servivano invece come strumenti con cui lo Stato poteva imporre le proprie priorità alle persone. In modo analogo, le società di piattaforme sono passate nel corso del tempo dal fornire mercati aperti al controllare i propri partecipanti dall'alto. EBay e Amazon ora microgestiscono i loro venditori con indicatori di performance e quote. Uber calcola quella che considera la soluzione ottimale in un dato momento e spinge i suoi autisti a metterla in atto. Tutte le principali piattaforme svolgono gli abbinamenti e la scelta delle priorità, in misura crescente, su base algoritmica³⁰.

La pianificazione centralizzata sovietica finì col crollare poiché a Mosca mancavano i dati e il potere computazionale per gestire un'economia di consumo sempre più complessa. Ma la Silicon Valley dispone di molti più dati e potenza di calcolo e sta ancora esplorando tutto quello che ci si può ottenere. Le piattaforme «potenziate dall'intelligenza artificiale» che compiono

scelte per conto degli utenti sembrano prevalere su quelle puramente infrastrutturali che lasciano agli utenti le proprie scelte e i propri errori³¹. Nonostante le prospettive di dare più potere all'individuo, le forze competitive spingono internet verso vari gradi di pianificazione centralizzata.

Perché le piattaforme stanno sorpassando gli Stati.

Le istituzioni della modernità, nonostante i loro terribili difetti, sono il prodotto di diversi millenni di innovazione, sperimentazione e contestazione riguardo le istituzioni. L'obiettivo che i profeti e i tecnologi di internet si erano prefissati – promuovere scambi di mercato su larga scala – era lo stesso verso cui, da molti punti vista, si è evoluta la moderna amministrazione statale. Quasi inevitabilmente, quindi, i tecnologi convergono su soluzioni analoghe: pacchetti amministrati centralmente di istituzioni formali complementari che funzionano come infrastrutture ma cercano anche le efficienze della pianificazione centralizzata. Le stesse forze che un tempo favorirono l'ascesa dello Stato ora hanno portato all'ascesa delle piattaforme. Le idee barlowiane di un ordine sociale informale, decentralizzato e non coercitivo su larga scala hanno ceduto di fronte agli aspetti negativi della natura umana, pur avendoci provato attivamente. Queste visioni sono state tradite non tanto da persone malvagie quanto dalla propria stessa innocenza³².

Molto di ciò che fanno ora le cosiddette aziende tecnologiche è quindi, in un certo senso, solo tradizionale arte di governare. I tecnologi della Silicon Valley hanno reinventato l'economia soltanto nel senso che, attraverso tentativi ed errori, hanno riscoperto gran parte di ciò che gli Stati già sapevano. Invece di rivoluzionare il nostro ordine sociale, lo hanno reimplementato con linguaggi di programmazione e agenti per il servizio clienti. I big data sono le statistiche. La blockchain è il sorteggio elettorale³³. Il processo decisionale algoritmico è solo un sinonimo di «burocrazia»³⁴. Dopo un decennio e mezzo di «correre e sfasciare tutto», Mark Zuckerberg ha notato che Facebook era diventato «più simile a un governo che a un'azienda tradizionale»³⁵.

È vero anche il contrario: ciò che tradizionalmente fanno gli Stati è in un certo senso solo tecnologia. I primi database al mondo erano i registri fiscali e amministrativi delle antiche nazioni mesopotamiche³⁶. Gli antichi imperi svilupparono anche carte geografiche, reti postali, abachi, algoritmi matematici e la crittografia, per governare i loro possedimenti³⁷. Più di recente, sono gli Stati a spingere lo sviluppo dell'informatica, di internet e del Global Positioning System³⁸. Il grosso dell'arte di governare consiste solo in forme diverse di elaborazione e comunicazione delle informazioni, cosicché ha sempre trovato fondamentali le tecnologie dell'informazione e delle comunicazioni.

Ma se le aziende tecnologiche hanno semplicemente riscoperto ciò che lo Stato fa da sempre, perché sembra che lo stiano sorpassando in alcune aree? Perché le piattaforme di e-commerce risolvono più controversie dei sistemi giudiziari mondiali? Perché il mercato del lavoro in più rapida crescita è regolamentato dalla Silicon Valley? Perché i servizi di trasporto personale in molte città sono ora gestiti da Uber e Lyft?

Una risposta è che, verso l'inizio del XXI secolo, molti governi hanno deciso improvvisamente di non voler più essere i luoghi centrali dell'elaborazione delle informazioni della società³⁹. Il Regno Unito, l'Australia e vari altri Paesi hanno delegato quasi tutte le attività informatizzate pubbliche a ditte esterne. Gli Stati si sono sbarazzati di database, algoritmi, reti e le competenze per mantenerli e svilupparli, trasformandosi da amministratori tecnologici in clienti di fornitori esterni e gestori di servizi cloud⁴⁰.

Frattanto, le società di piattaforme facevano l'opposto. Amazon ha portato al proprio interno i sistemi precedentemente esternalizzati, man mano che le sue operazioni si espandevano. Ha aggiunto ai suoi ranghi un numero crescente di sviluppatori di software e amministratori di sistema. È diventata più, non meno, esperta degli aspetti pratici dell'amministrazione di persone e cose mediante l'uso dell'informatica. Altre società di piattaforme hanno agito in modo simile.

Poi, quando i cittadini e le piccole imprese hanno cominciato ad accedere in massa a internet, hanno cercato, com'era prevedibile, qualcuno che fornisse ordine e sicurezza in questo Nuovo Mondo, per svilupparne appieno le potenzialità. Lo Stato

svuotato non era in grado di contribuire molto, e persino azioni fondamentali come i metodi per dimostrare la propria identità online si sono rivelate al di là delle capacità della maggior parte degli Stati. Amazon, Apple, Google e altre aziende tecnologiche sono intervenute rapidamente per riempire il vuoto. Gli utenti si sono precipitati verso la relativa sicurezza delle loro piattaforme rispetto alla desolazione della rete in generale, dove truffatori e criminali vagavano impuniti. Milioni di persone si sono poste sotto la protezione dei tecnologi e si sono trovate bene. Quindi non è stato conquistando una città, ma fondandola, che i tecnologi sono saliti al potere.

La ritirata degli Stati però è solo una parte della spiegazione del perché le piattaforme digitali sono oggi in ascesa. Un altro motivo è che le società di piattaforme possono imboccare scorciatoie là dove gli Stati democratici non possono. I modi in cui le piattaforme fanno rispettare le regole e risolvono le controversie possono essere rapidi ed efficienti in parte perché non hanno l'obbligo di garantire che le procedure siano eque. Uber può escludere un autista con meno prove e procedimenti di quelli che servirebbero a uno Stato per revocare la licenza a un tassista. Gli amministratori della Apple possono applicare le regole dell'App Store in modo selettivo quando ciò va a vantaggio dell'azienda⁴¹. Amazon Mechanical Turk può permettere ai committenti di sfruttare senza problemi i lavoratori a cottimo digitali se ciò aiuta la loro economia a crescere⁴².

Le istituzioni economiche delle piattaforme possono essere moderne, ma in termini di istituzioni politiche, a partire dai diritti individuali, rimangono nei secoli bui. Ciò consente alle piattaforme di competere con le istituzioni statali grazie a quadri istituzionali a basso costo che privilegiano l'efficienza rispetto all'equità e alla dignità.

Tornerò sul problema delle istituzioni politiche delle piattaforme e della loro mancanza di responsabilità più avanti in questo capitolo. Ma prima dobbiamo prendere in esame un ulteriore motivo per cui le piattaforme sono oggi in ascesa, forse il più importante. Nonostante le somiglianze istituzionali tra piattaforme e Stati, i due differiscono in un aspetto cruciale: le forme delle loro giurisdizioni. La giurisdizione statale è principalmente territoriale: le regole di uno Stato si applicano a tutte

le attività all'interno di un'area specifica della superficie terrestre controllata da quello Stato e fino a circa 100 chilometri al di sopra di essa, a seconda del Paese⁴³. Il controllo sul territorio fa parte dei criteri in base a cui si definisce uno Stato nel diritto internazionale. Al contrario, la giurisdizione di una piattaforma è personale: le sue regole si applicano a tutti coloro che si sono iscritti e si sono sottoposti alla sua autorità, in qualunque parte del mondo si trovino. Quindi, sebbene le tecniche delle piattaforme assomiglino all'arte di governare, la attuano in un modo non legato al territorio. Sono Stati senza territori, imperi nel cloud.

Un'importante conseguenza pratica di ciò è che le transazioni su una piattaforma non sono tenute a seguire i confini territoriali. Oltre il 90 per cento dei venditori su eBay esporta in altri Paesi, secondo i dati pubblicati dalla società⁴⁴. Oltre il 90 per cento dei contratti su Upwork sono tra committenti e lavoratori che si trovano in nazioni diverse⁴⁵. Anche Amazon Marketplace, Apple App Store, Google Play Store, Mechanical Turk e numerose altre piattaforme sono intensamente transnazionali. Queste piattaforme non si limitano a competere con gli Stati per il controllo dei mercati territoriali: stanno costruendo mercati del tutto nuovi non delimitati dal territorio⁴⁶.

Stati senza territori.

Per dirla con Barlow, c'è un «potenziale di tensione» economico tra luoghi distanti⁴⁷. I guadagni resi possibili dal commercio a lunga distanza sono enormi perché competenze e risorse che sono scarse in un luogo sono spesso abbondanti altrove. Tuttavia il commercio transfrontaliero è esattamente ciò che non riesce bene a un ordine mondiale basato su Stati-nazione territoriali. Gli Stati forniscono quadri istituzionali che facilitano lo scambio all'interno delle loro giurisdizioni territoriali, ma così facendo finiscono per rendere più arduo lo scambio transfrontaliero. Standard e norme sono diversi; le parti hanno difficoltà a far valere diritti e contratti in tribunali stranieri; le formalità alle frontiere aggiungono costi e ritardi. Più sono complesse e sviluppate le istituzioni di uno Stato, maggiore è il numero di attriti con i suoi vicini.

Queste cosiddette barriere non tariffarie al commercio frenano gli scambi persino quando due Paesi hanno un accordo commerciale che rimuove i dazi all'importazione. Per esempio, il confine Usa-Canada è una frontiera terrestre tra due nazioni con un rapporto cordiale e un accordo di libero scambio di lunga data. Tuttavia uno studio ha scoperto che il confine ha lo stesso effetto frenante sul commercio di 2870 chilometri di distanza in più⁴⁸. Per via delle differenze istituzionali, è come se tra canadesi e statunitensi si estendesse un oceano.

In altri tempi i confini non erano così importanti perché i costi di trasporto e comunicazione costituivano i maggiori colli di bottiglia per il commercio a lunga distanza. Ma con il miglioramento delle tecnologie di trasporto e comunicazione, i confini istituzionali artificialmente creati dall'uomo sono diventati blocchi sempre più importanti al commercio e all'occupazione. Secondo alcune stime, il prodotto interno lordo dell'umanità potrebbe più che raddoppiare in assenza di confini, e questa probabilmente non sarebbe neppure la conseguenza principale di un simile cambiamento⁴⁹.

Le piattaforme digitali non eliminano del tutto i confini nazionali, ma in qualche misura li trascendono. Usano internet per stabilire ambienti istituzionali transnazionali – Stati senza territori – in cui persone di Paesi diversi possono svolgere transazioni quasi come se non ci fossero confini nazionali a separarle. Potrebbe rivelarsi questo l'impatto più trasformativo delle piattaforme.

Le piattaforme non sono affatto i primi ambienti istituzionali transnazionali stabiliti privatamente. Gli intellettuali occidentali costruirono una «Repubblica delle lettere» astratta attraverso la corrispondenza postale già fin dal xv secolo⁵⁰. Ma, come la cibernazione di Barlow, la repubblica si basava su norme informali per rendere possibile la cooperazione. Raggiunte decine di migliaia di membri prima di disgregarsi verso la fine del xviii secolo.

Un'analogia più recente è la Camera di commercio internazionale (Icc), un'organizzazione associativa transnazionale per le imprese coinvolte nel commercio transfrontaliero fondata a Parigi nel 1919. Oltre a fare lobbying presso i governi, stabilisce le norme per gli accordi commerciali transfrontalieri e risolve

le controversie derivanti da questi accordi tramite la sua Corte internazionale di arbitrato. Tuttavia, l'adesione può costare migliaia di dollari all'anno e il costo minimo di un procedimento arbitrale è di circa 5000 dollari solo in spese amministrative, per non parlare degli onorari e delle spese degli arbitri⁵¹. Nella pratica, l'Icc rimane inaccessibile alla stragrande maggioranza delle imprese e dei liberi professionisti.

Al di fuori delle piattaforme digitali, le attività transfrontaliere sono oggi dominate dalle grandi aziende. Appena il 5 per cento degli esportatori tedeschi era responsabile dell'81 per cento di tutte le esportazioni tedesche nel 2003⁵². In Francia, il 5 per cento era responsabile dell'88 per cento delle esportazioni; in Perù, del 91 per cento. Le grandi società possiedono le risorse per superare l'effetto confine, il che permette loro di monopolizzare il lucroso commercio a lunga distanza, a differenza di ciò che accade su eBay, dove il primo 5 per cento degli esportatori tedeschi era responsabile solo del 54 per cento delle esportazioni tedesche nel 2012⁵³. I principali esportatori francesi erano responsabili di meno del 35 per cento delle esportazioni e quelli peruviani appena del 16 per cento. Su eBay, centinaia di migliaia di piccole imprese hanno svolto commerci a cavallo dei confini.

E mentre al di fuori di eBay la maggior parte degli esportatori commerciava soltanto con uno o due Paesi, sulla piattaforma esportavano in decine di Paesi diversi. Le destinazioni di esportazione su eBay non erano determinate dalla capacità del venditore di orientarsi tra le istituzioni estere e concludere accordi di distribuzione, ma solo dall'interesse che i consumatori di tutto il mondo mostravano per i suoi prodotti. Secondo uno studio, eBay ha ridotto gli effetti della distanza sul commercio del 65 per cento⁵⁴. Gli autori, uno dei quali lavorava per una società al servizio di eBay, attribuivano questo fenomeno alla capacità della piattaforma di ridurre i costi di ricerca, superare le barriere linguistiche e rafforzare la cooperazione.

Tuttavia, un maggiore accesso al mercato significa anche maggiori possibilità di concorrenza. I guadagni derivanti dal commercio possono essere distribuiti tra una base più ampia di venditori, ma possono anche finire in mano agli acquirenti, poiché i venditori di tutto il mondo abbassano i prezzi per farsi

concorrenza l'un l'altro. I responsabili di Upwork hanno innalzato un confine virtuale attorno al proprio dominio e istituito severi controlli sull'immigrazione, che hanno contribuito a impedire che i guadagni dei lavoratori scendessero al di sotto di un livello che consideravano accettabile⁵⁵. Altre piattaforme hanno adottato politiche simili. Questi confini virtuali hanno aiutato a bilanciare la domanda e l'offerta, ma hanno anche reintrodotta le disuguaglianze tra chi è dentro e chi è fuori, che ci sono familiari dai confini territoriali.

Nei mercati dei beni digitali, dove i costi di produzione e spedizione non pongono limiti alla crescita, le piattaforme digitali possono avere un'altra curiosa conseguenza sulla distribuzione. Una piattaforma di grandi dimensioni può consentire a una singola azienda con un unico prodotto molto apprezzato di diventare una superstar digitale che soddisfa una percentuale enorme dell'intera domanda globale⁵⁶. Per esempio, uno studio del 2016 sul mercato globale delle app ha rilevato che una singola società, la creatrice di giochi finlandese Supercell, vendeva tante app da detenere una quota di mercato maggiore rispetto alla maggior parte dei Paesi inclusi nel campione⁵⁷. Anche un'azienda minuscola può diventare una superstar digitale, come accade occasionalmente ai libri autopubblicati su Amazon. Ma l'effetto superstar digitale è volubile e scompare non appena sul mercato compaiono prodotti più allettanti. Nel 2020 i ricavi di Supercell erano diminuiti del 40 per cento rispetto al loro picco.

Gli impatti sociali ed economici del commercio transnazionale sono sempre complessi. Mentre il commercio in generale crea valore per entrambe le parti in una transazione, può anche redistribuire il valore in modi inattesi, creando vincitori ma anche perdenti. In ogni caso, la capacità delle piattaforme digitali di generare nuovi mercati non territoriali oltre a quelli limitati territorialmente è sicuramente tra le loro qualità più trasformatrici da un punto di vista istituzionale. È anche uno dei principali motivi per cui tante persone e aziende ora si affidano a loro.

Costruire un mercato unico digitale.

Per sottolineare quanto sia significativo che le piattaforme digitali siano riuscite a promuovere mercati non territoriali, consideriamo per un momento gli sforzi fatti dagli Stati per perseguire lo stesso obiettivo.

L'Unione europea è un'organizzazione politica ed economica tra ventisette Stati indipendenti fondata specificamente allo scopo di legare insieme i mercati delle varie nazioni per prevenire un'altra guerra nel continente. I cittadini dell'UE sono stati tra i primi al mondo ad adottare internet e, nel 2007, la maggior parte delle famiglie dell'Unione disponeva di accesso alla rete⁵⁸. Un terzo degli europei faceva acquisti online e questa percentuale stava crescendo rapidamente⁵⁹. Eppure solo uno su sedici aveva comprato qualcosa online da un altro paese dell'UE e il numero non cresceva. L'economia digitale dell'UE era in realtà un arcipelago di ventisette mercati nazionali scollegati, l'esatto opposto dell'obiettivo dell'Unione.

La ragione di tale assenza di commercio transfrontaliero non era una scarsa domanda da parte dei consumatori. Uno studio condotto dalla Commissione europea rilevò che, per almeno la metà delle ricerche di prodotti online, era possibile trovare un'offerta molto più economica da un altro paese dell'UE, anche tenendo conto delle commissioni e spese di spedizione⁶⁰. Diversi prodotti non erano nemmeno disponibili da negozi online locali. I cittadini avrebbero volentieri usato internet per accedere a queste più ampie opportunità.

Il problema era che ogni volta che i consumatori europei tentavano di effettuare ordini attraverso i confini interni dell'UE, c'era qualche difficoltà. In molti casi il venditore non offriva un mezzo di pagamento adeguato. Zone diverse dell'Unione mostravano una preferenza per mezzi di pagamento online diversi, ed era costoso per i venditori accettarli tutti. In alcuni casi i venditori semplicemente si rifiutavano di servire acquirenti di altri Stati membri. Stati diversi avevano norme di protezione dei consumatori diverse, regole diverse per l'applicazione dell'Iva e requisiti di rendicontazione diversi, e conformarsi a ventisette regimi diversi era eccessivo

per le piccole imprese. Sebbene la maggior parte dei rivenditori dell'UE vendesse online, solo il 21 per cento era disposto a vendere a un altro Stato membro⁶¹.

Queste barriere valevano anche per i beni digitali. La Introversion Software era una ditta di software indipendente specializzata in giochi, con sede nella pittoresca cittadina di Walton-on-Thames, in Inghilterra. Fondata da tre amici, aveva prodotto due giochi per pc apprezzati dalla critica. I giochi erano venduti nei negozi al dettaglio in tutto il Regno Unito. Gli amici volevano usare un sito web per iniziare a vendere i loro giochi in altri Paesi. Dopotutto, internet doveva essere il mezzo ideale per distribuire giochi digitali oltre confine. Erano i primi anni Duemila, il Regno Unito faceva ancora parte dell'UE e non c'erano dazi doganali per le vendite in rete.

I soci della Introversion scoprirono però che per gestire correttamente le diverse norme sull'Iva, metodi di pagamento e altre differenze transfrontaliere, sarebbero serviti mesi di sviluppo e ingenti spese per costruire un proprio sistema di distribuzione digitale. La maggior parte delle aziende delle loro dimensioni non si sarebbe potuta permettere di fare un simile investimento, ma la Introversion ebbe fortuna: riuscì a ottenere una sovvenzione per i contributi all'esportazione del governo del Regno Unito, che finanziò il progetto, e gli amici si misero al lavoro⁶².

Frattanto, imbarazzata per come l'economia digitale dell'Unione si stava rivelando territorialmente frammentata, la Commissione europea decise di porvi rimedio. «La prossima Commissione [...] affronterà i principali ostacoli a un autentico mercato unico digitale»⁶³, annunciò il presidente José Manuel Barroso nel 2008. L'obiettivo della Commissione era garantire che i commercianti online potessero offrire beni e servizi in tutta Europa sulla base di un insieme di regole più o meno unico, una piattaforma comune, per così dire.

Ma i progressi verso la creazione di una simile piattaforma sono stati lenti. La Commissione è l'equivalente di un governo federale per l'Unione, sebbene molto più debole: le proposte legislative richiedono l'approvazione dei governi degli Stati membri, oltre che del Parlamento europeo. Gli Stati membri e i loro vari gruppi di interesse non erano d'accordo su come armonizzare aspetti quali i diritti dei consumatori, la tassazio-

ne, la protezione dei dati e il diritto d'autore, né quali autorità dovessero essere incaricate di far rispettare le nuove norme. Pertanto, quando il mandato di Barroso come presidente della Commissione giunse al termine, il suo successore Jean-Claude Juncker dovette riconoscere che non esisteva ancora un mercato unico digitale e che rimanevano «ardue questioni normative e politiche»⁶⁴.

Gli amici della Introversion Software riuscirono a completare il loro sistema di distribuzione digitale multinazionale, ma ciò non portò a un aumento delle vendite dell'azienda come avevano sperato. Il negozio online dell'azienda era lontano dai sentieri più battuti del web, e quindi erano in pochi a visitarlo a meno che non fossero già degli estimatori. Il sistema, però, comportava ingenti costi di manutenzione; per continuare a funzionare, andava difeso dagli attacchi informatici e aggiornato ogni volta che cambiava qualche norma in uno dei Paesi a cui era rivolto.

Pochi mesi dopo la Introversion Software passò su Steam, un nuovo mercato online in cui gli sviluppatori potevano vendere giochi per pc direttamente ai giocatori. Creata dalla statunitense Valve Corporation, la piattaforma contava 6 milioni di acquirenti registrati in tutto il mondo ed era in rapida crescita. Gestiva gran parte della complessità amministrativa e di fatturazione internazionale che la Introversion aveva dovuto gestire da sola e permetteva ai consumatori di fare acquisti nella lingua da loro scelta. Inoltre proteggeva i prodotti della Introversion dalla pirateria software e offriva ai consumatori un modo semplice per ottenere un rimborso per i giochi che non funzionavano sui loro computer. In questi e altri modi la piattaforma riduceva drasticamente i rischi e i costi per tutti. Senza alcun investimento aggiuntivo, le vendite della Introversion aumentarono immediatamente: nel giro di tre settimane il loro ultimo gioco aveva venduto più unità tramite Steam di quante ne avesse vendute attraverso tutti gli altri canali di vendita in nove mesi.

L'UE ha oggi un mercato unico digitale, ma non è stato creato a Bruxelles: è stato creato nella Silicon Valley. Gli europei acquistano giochi britannici su Steam, scelgono scarpe italiane su Amazon, guardano film francesi su Netflix e assumono programmatori serbi su Upwork. Giochi per dispositivi mobili creati in Finlandia, Svezia, Francia, Regno Unito e Turchia occupava-

no otto posizioni nell'elenco dei primi dieci giochi per iPhone più venduti in Germania a giugno 2021. Gli europei realizzano prodotti desiderabili, in particolare in ambito digitale, ma ci sono volute le società di tecnologia statunitensi per costruire un ambiente commerciale armonizzato in cui possano finalmente venderseli a vicenda.

Deporre despoti digitali.

Le piattaforme digitali hanno avuto successo là dove gli Stati hanno fallito, e hanno creato infrastrutture istituzionali transnazionali per consentire alle piccole imprese di commerciare oltre confine. Ma così adesso sono le società di piattaforme private a controllare questi vasti mercati. Abbiamo visto come la Amazon di Jeff Bezos è passata dall'essere un ambiente «molto democratico ed egualitario nel senso migliore della parola» a «davvero un predatore nei confronti dei venditori indipendenti che hanno successo», secondo la valutazione di due dei suoi «partner»⁶⁵. Non appena la piattaforma ha stabilito il suo dominio, ha iniziato a depredare gli editori e i commercianti che si radunavano nel suo mercato. E Amazon non è stata l'unica piattaforma a comportarsi in questo modo. Come sono soliti fare gli autocrati nel corso della storia, prima o poi i principi della piattaforma iniziano a dirigere una parte crescente della ricchezza delle loro economie verso i propri fini. Le infrastrutture aperte lasciano il posto a un controllo dall'alto più ampio di quello che si vorrebbe. È questo il problema politico dell'economia delle piattaforme: le aziende tecnologiche ci proteggono, ma chi ci proteggerà dalle aziende tecnologiche?

Nella seconda parte di questo libro abbiamo visto i tentativi degli utenti delle piattaforme di affrontare questo problema, in cui esprimevano la loro opinione andandosene, costruivano alternative decentralizzate e chiedevano attraverso un'azione collettiva di avere voce in capitolo. Nella parte restante del capitolo mi baserò su queste esperienze per prendere in considerazione che cosa devono e possono fare i responsabili politici degli Stati-nazione territoriali per affrontare il potere dei principi delle piattaforme. Così come forze sociali ed economiche

hanno modellato l'evoluzione delle istituzioni economiche di internet, ci sono all'opera forze che ne modellano la politica. Ma rispetto alle forze economiche, quelle che ripartiscono il potere politico risultano molto più malleabili.

Il punto di partenza più comune nelle analisi del potere delle piattaforme digitali è che in termini legali si tratta semplicemente di società a scopo di lucro. La teoria microeconomica suggerisce che la concorrenza dovrebbe costringere le aziende a trattare bene i loro clienti. Dato che ciò non sembra accadere – le piattaforme applicano tariffe esorbitanti e impongono regole inique – la teoria suggerisce che la concorrenza si sia in qualche modo interrotta e debba essere ripristinata dallo Stato. Secondo questo approccio, parlare di autocrati delle piattaforme e istituzioni politiche non coglie il punto. Le piattaforme sono semplicemente imprese come tutte le altre, e il modo per gestirle è attraverso la concorrenza⁶⁶.

Il ramo del diritto che fornisce allo Stato gli strumenti per ripristinare la concorrenza è noto come *diritto della concorrenza* o *diritto antitrust*. Ironia della sorte, nei primi anni del commercio sulle piattaforme gli studiosi pensavano che piattaforme come Amazon avrebbero diminuito la necessità di una legge sulla concorrenza perché avrebbero favorito un'intensa concorrenza tra i venditori di tutto il mondo⁶⁷. All'epoca non si prestava molta considerazione all'idea che le stesse società che gestivano le piattaforme potessero diventare troppo potenti.

La legislazione moderna sulla concorrenza è stata sviluppata per la prima volta nella «Gilded Age» statunitense della fine dell'Ottocento per combattere i monopoli industriali come la Standard Oil Company. Cofondata da John D. Rockefeller nel 1870, la Standard Oil usò tattiche predatorie sui prezzi e altre per allontanare i concorrenti, fino a dominare il mercato petrolifero americano. A quel punto iniziò le estorsioni nei confronti dei propri clienti. Per ripristinare la concorrenza, il Congresso degli Stati Uniti creò leggi che permettevano di scomporre i monopoli scorretti. Nel 1911 la Standard Oil fu divisa in trenta-quattro aziende più piccole in competizione l'una contro l'altra.

La giurista Lina Khan sostiene che interventi simili potrebbero ora risolvere i nostri problemi con le società di piattaforme⁶⁸. Dopo tutto, molte società di piattaforme detengono quo-

te dominanti dei rispettivi mercati, proprio come un tempo la Standard Oil. Secondo una stima, la quota di mercato statunitense di Amazon nel 2019 era il doppio di quelle dei successivi dieci siti di e-commerce messe insieme⁶⁹. Dal punto di vista del diritto della concorrenza, la soluzione più semplice sembrerebbe una suddivisione del gigante in lillipuziani. Il presidente Joe Biden ha nominato di recente la Khan presidente della Federal Trade Commission, l'ente pubblico responsabile dell'applicazione dell'antitrust. Bezos e altri principi della piattaforma potrebbero presto avere sue notizie.

Un mercato delle regole che non funziona.

Tuttavia, la concorrenza come mezzo per governare le piattaforme è complicata dalle loro caratteristiche simili a quelle di uno Stato. Il prodotto di una piattaforma non è una merce come il petrolio, ma un'infrastruttura istituzionale, un insieme di regole. A differenza del mercato del petrolio, nel mercato delle regole il fatto di detenere un'ampia quota di mercato può essere parte essenziale dell'attrattiva di un fornitore. Infatti, un'infrastruttura con più membri tende ad avere maggior valore per ciascun membro poiché offre a ognuno l'accesso a un numero maggiore di potenziali partner per gli scambi⁷⁰. Imprenditori da tutto il mondo si riversano negli Stati Uniti in parte per via delle enormi dimensioni del suo mercato interno. Per lo stesso motivo, i commercianti online affollano Amazon. Suddividere una piattaforma in diverse piattaforme simili più piccole ne ridurrebbe il potere di mercato, ma ne ridurrebbe anche il valore per le persone. E poiché la disgregazione non eliminerebbe l'effetto di rete che aveva generato la concentrazione stessa, il mercato alla fine potrebbe tornare a essere un quasi-monopolio.

Detto ciò, non tutta la concentrazione del mercato nell'ambito delle piattaforme si può attribuire agli effetti di rete. Probabilmente Amazon ha utilizzato prezzi predatori per catturare parte della sua quota di mercato⁷¹. Facebook ha acquistato i potenziali rivali WhatsApp e Instagram prima che potessero minacciare il suo primato. A causa di fattori come le eterogenee esigenze degli utenti, un mercato di piattaforme non deve ne-

cessariamente finire con l'essere controllato da un singolo monopolista; potrebbe esserci spazio per più piattaforme di grandi dimensioni in un mercato, a meno che non vi siano pratiche anticoncorrenziali che lo impediscano.

Di fatto, oggi in molti mercati esistono almeno due piattaforme principali: Apple iOS e Google Android, Uber e Lyft, Upwork e Fiverr, e così via. Eppure anche questa possibilità di scelta non sembra generare una competizione molto intensa. A quel che pare, molti degli utenti professionali delle piattaforme si sentono ancora intrappolati nelle loro piattaforme. «Li usi perché devi [...] nessuno ha altra scelta»⁷², si è lamentato un libero professionista. Perché?

Un motivo fondamentale è che quella tra istituzioni alternative non è una scelta individuale – come quelle che avvengono in un mercato – ma una collettiva. Le istituzioni governano le interazioni tra le persone; un individuo non può scegliere di giocare secondo regole diverse da quelle usate dalle persone con cui interagisce. È possibile scegliere di lasciare l'intera comunità e ricominciare da capo in un'altra, ma ciò significa rinunciare a molto più di un semplice insieme di regole: può essere una rinuncia ai contatti, alla reputazione, alla riconoscibilità del proprio nome, ai clienti abituali, alla dimestichezza con la cultura di un certo luogo, e così via. A causa di tali drastici *costi di transizione*, un mercato delle regole di rado è abbastanza liquido da costituire un vincolo sufficiente al potere di chi primeggia⁷³.

E nei mercati che hanno più piattaforme di grandi dimensioni, molti utenti professionali sono già presenti su tutte. Per esempio, i principali sviluppatori di app distribuiscono le loro app sia attraverso l'app store di Apple che tramite quello di Google⁷⁴. Ma le due piattaforme non sono modi alternativi di interagire con gli stessi clienti, il che permetterebbe agli sviluppatori di usarle l'una contro l'altra. Come due metà di un Paese, le piattaforme sono abitate da insiemi di clienti non sovrapposti: utenti di iOS e utenti di Android. Abbiamo visto che gli sviluppatori dovevano mantenere una presenza in entrambe le metà perché la loro attività fosse sostenibile. Governare le piattaforme attraverso la concorrenza semplicemente non funzionava.

In alcuni mercati, i clienti praticano il *multihoming*, ovvero utilizzano più piattaforme allo stesso tempo. In mercati di que-

sto tipo le diverse piattaforme sono modi veramente alternativi in cui i venditori possono raggiungere i propri clienti. Ma nessuna delle alternative è per forza migliore. La teoria microeconomica prevede che gli oligopolisti tendano a colludere tacitamente tra loro per mantenere le proprie entrate. La tariffazione algoritmica, come la praticano per esempio Uber e Lyft⁷⁵, aumenta ancor più le possibilità di una simile tacita collusione: un algoritmo intelligente non tenterà di conquistare quote di mercato calando i prezzi (o aumentando i salari) se vede che i cali (o gli aumenti) sono subito contraccambiati dall'algoritmo del concorrente⁷⁶. Ancora una volta, la concorrenza non riesce a tenere sotto controllo le piattaforme.

Per tutte queste ragioni fondamentali, un mercato delle regole è intrinsecamente meno competitivo di un mercato per una merce come il petrolio. Questo non vuol dire che gli utenti professionali non cambino mai piattaforma; lo fanno, ma di certo non abbastanza da far sì che possa funzionare effettivamente come una forma di gestione della concorrenza. «Se non vi piacciono le regole del gioco [...] potete scendere dalla barca»⁷⁷, suggeriva Dread Pirate Roberts, il capitano di Silk Road. Ma è davvero possibile una volta che la nave è uscita dal porto? Sembra improbabile che il rimedio risalente alla Gilded Age di una disgregazione orizzontale – sezionare un gigante in più lillipuziani in competizione – risolva il nostro problema attuale.

La Khan introduce però anche un altro rimedio appartenente al diritto della concorrenza della Gilded Age: la disgregazione verticale. La Standard Oil non era attiva solo nella produzione di petrolio, ma anche nella raffinazione e distribuzione. Si avvaleva del proprio potere in una parte della catena per danneggiare i concorrenti in un'altra, per esempio usando i propri oleodotti per eliminare i produttori di petrolio concorrenti. Per evitare ciò, il governo degli Stati Uniti smembrò il gigante non solo orizzontalmente ma anche verticalmente, trasformando la produzione, la raffinazione e la distribuzione del petrolio in attività separate che dovevano competere ognuna per sé.

In modo analogo, alcune delle principali società di piattaforme non solo gestiscono i mercati, ma partecipano anche come venditori sui propri mercati. Abbiamo visto come Amazon e Apple sfruttassero il controllo del mercato per favorire i propri

prodotti⁷⁸. Nella nostra descrizione delle società di piattaforme come infrastrutture di tipo statale, nulla esclude che la disgregazione verticale funzioni su di loro. Al contrario: ci si aspetta che un moderno stato liberale basato sul mercato non partecipi come concorrente ai mercati che controlla, poiché tale concorrenza sarebbe intrinsecamente sleale⁷⁹. Amazon il regolatore dovrebbe senza dubbio essere separato in qualche modo da Amazon il commerciante, e gli altri giganti delle piattaforme dovrebbero essere sottoposti a un controllo simile. Dal 2019 l'India limita la possibilità di Amazon di operare come venditore sul proprio mercato, con il plauso dei commercianti del luogo⁸⁰.

La disgregazione verticale affronta uno dei modi in cui i giganti delle piattaforme possono abusare del loro potere. Non fa però nulla per affrontare tutti gli altri abusi, come le commissioni esorbitanti⁸¹, il trattamento preferenziale per i partner privilegiati⁸² e le regole ingiuste, o semplicemente la negligenza, che si traducono in condizioni disagiate di lavoro⁸³. Il problema di fondo rimane: il mercato è governato da tecnologi miliardari e *venture capitalists* i cui interessi, da un certo punto in poi, divergono da quelli delle persone e delle imprese che popolano le piattaforme.

Infrastrutture essenziali contro anarchia creativa.

Riconoscendo i limiti del diritto della concorrenza come mezzo per governare le piattaforme, la Khan prende in considerazione un altro approccio popolare all'inizio del XX secolo: governare i monopoli come servizi pubblici. Lo strumento probabilmente più potente e interventista di cui dispone lo Stato, la regolamentazione dei servizi pubblici, è per molti versi l'opposto del diritto della concorrenza. Invece di cercare di favorire la concorrenza, la regolamentazione dei servizi pubblici cerca di arrestarla, di cogliere i benefici della centralizzazione e di allineare il comportamento del gigante così ottenuto agli interessi della cittadinanza attraverso una stretta regolamentazione e supervisione pubblica.

Molte delle società più avanzate tecnologicamente del primo Novecento, come le ferrovie e le reti elettriche, erano simili alle piattaforme digitali, in quanto erano di natura infrastrutturale

e beneficiavano degli effetti di rete e delle economie di scala e di scopo⁸⁴. Come le piattaforme, spesso finirono per diventare monopoli pronti a trattare in modo iniquo i propri clienti tramite favoritismi e tariffe esorbitanti. Riconoscendo che sarebbe stato inutile e persino controproducente tentare di imporre la concorrenza nelle infrastrutture essenziali, i governi dell'epoca si rivolsero invece alla regolamentazione dei servizi pubblici.

In concreto ciò significava, tra l'altro, che gli Stati creavano regolamenti che limitavano le tariffe che le società considerate servizi pubblici potevano imporre e richiedevano a queste società di trattare tutti i clienti allo stesso modo. «[Q]uando la proprietà privata è destinata a un uso pubblico, è soggetta a regolamentazione pubblica»: la Khan cita il giudice capo della Corte Suprema degli Stati Uniti che giustificava le normative dell'epoca⁸⁵. In quanto le piattaforme digitali sono le ferrovie e la rete elettrica dell'economia odierna, lo stesso potrebbe valere per loro, sostiene la Khan.

La nuova proposta di legge sui mercati digitali dell'Unione europea adotta un approccio molto simile⁸⁶. Designa alcune piattaforme essenziali come «gatekeeper (controllori dell'accesso)» e impone loro nuovi requisiti: per esempio, richiede a tali controllori di «applica[re] condizioni eque e non discriminatorie» per posizionare i risultati delle ricerche sulle loro piattaforme, in modo analogo a ciò che i governi in passato avevano richiesto ai servizi pubblici. Tra gli altri requisiti, le piattaforme non saranno più autorizzate a fare favoritismi nei risultati delle ricerche.

D'altro canto, l'approccio alla gestione delle piattaforme con una regolamentazione come per i servizi pubblici è, di nuovo, complicato dal fatto che il prodotto di una piattaforma digitale non è un servizio come i trasporti o l'elettricità, ma un quadro istituzionale costituito a sua volta da norme e regolamenti complessi. Il requisito secondo cui l'energia elettrica va offerta a tutti i clienti alle stesse condizioni è semplice da definire, mentre richiedere che le norme e i regolamenti delle piattaforme siano in linea con gli interessi dei cittadini e applicati equamente a tutti è molto più difficile da esprimere in termini giuridici univoci.

Per esempio, la Apple ha recentemente esentato l'app Prime Video di Amazon dalla «tassa Apple» che tutti gli altri sul suo mercato dovevano pagare, dando ad Amazon un enorme van-

taggio competitivo rispetto ai rivali di streaming video come Netflix. Probabilmente la Apple ha modificato le regole per Amazon perché aveva bisogno di qualche favore da Bezos⁸⁷. Ma la società ha affermato che stava semplicemente seguendo le proprie regole e che aveva un «programma esistente» per offrire esenzioni ad «app premium di intrattenimento video con i requisiti necessari», per il quale si dà il caso che Prime Video avesse i requisiti e Netflix no. Gli esperti del settore non avevano mai sentito parlare di un simile programma, ma dimostrare che si trattava di un modo per coprire un favoritismo potrebbe essere difficile.

Una piattaforma di mercato digitale è un'infrastruttura così complessa che se chi la gestisce vuole favorire qualcuno o prendere qualcosa dagli utenti, probabilmente riesce sempre a escogitare uno stratagemma per farlo. Un obbligo legale formulato nei termini generici di condizioni eque e non discriminatorie porterà presumibilmente a continue liti giudiziarie e incoraggerà i gestori di piattaforme a utilizzare metodi ancora più subdoli per raggiungere i propri obiettivi. Sospetto che, perché siano un modo veramente efficace di governare le piattaforme, i regolamenti come per i servizi pubblici debbano essere così dettagliati e legare così strettamente le mani ai gestori delle piattaforme che queste ultime di fatto ricadrebbero sotto la pubblica amministrazione⁸⁸.

Numerosi altri servizi pubblici complessi sono già regolamentati in modo rigoroso e persino completamente nazionalizzati dallo Stato, in particolare in Europa. Ed è soprattutto qui che molti stanno ora chiedendo che vengano nazionalizzate anche le piattaforme, considerate infrastrutture pubbliche essenziali⁸⁹. È una posizione politica del tutto valida, con giustificazioni economiche ed etiche. Quando qualcuno «destina la sua proprietà a un uso di interesse pubblico, di fatto concede al pubblico un interesse in tale uso e deve sottomettersi al controllo pubblico per il bene comune»⁹⁰, affermò il giudice capo della Corte Suprema degli Stati Uniti.

La Electronic Frontier Foundation, il gruppo di difesa delle libertà su internet cofondato da John Barlow, si oppone all'uso di normative statali per trasformare le piattaforme in istituzioni de facto pubbliche⁹¹, ma questa organizzazione si trova oggi in una

posizione un po' scomoda. Avendo passato anni a fare pressioni contro gli interventi pubblici su internet, ha contribuito alla situazione attuale in cui gli spazi digitali sono invece governati da società giganti che si assumono ancora meno responsabilità.

La soluzione preferita dall'EFF allo strapotere delle società di piattaforme consiste nel tornare ai giorni gloriosi della vecchia internet. «Nella internet delle origini, i protocolli che tutti usavano per comunicare [...] erano aperti e interoperabili»⁹². Usenet, soprannominato il primo social network al mondo, girava sui server di numerosi provider in competizione che comunicavano tra loro attraverso un protocollo standard⁹³. Se a qualcuno non andava bene il proprio fornitore di servizi, poteva facilmente passare a un altro e continuare a interagire con gli stessi amici.

L'EFF propone che i responsabili politici cerchino di introdurre il medesimo tipo di interoperabilità nei servizi odierni, richiedendo alle piattaforme di grandi dimensioni di aprire i propri archivi di dati e consentire le interconnessioni da parte di servizi concorrenti. La proposta di legge sui mercati digitali dell'UE contiene alcune disposizioni di questo tipo. L'EFF sostiene che gli utenti potrebbero così spostarsi facilmente tra servizi in competizione, la concorrenza metterebbe in ginocchio i principi delle piattaforme e torneremmo un po' più vicini all'anarchia creativa della vecchia internet, senza che gli Stati debbano regolamentare le piattaforme più strettamente.

Ma, come abbiamo visto nel secondo capitolo, il Marketplace di Usenet fallì proprio perché la rete era un'anarchia di molti provider, nessuno dei quali era in grado di far rispettare l'ordine nel mercato. Gli utenti abbandonarono il disordine della rete generica e cercarono rifugio dietro le mura di eBay, Amazon, Upwork e altri Stati delle piattaforme. I confini – tutto ciò che rende difficile passare da una giurisdizione all'altra – non sono un bug ma, in una certa misura, una caratteristica costitutiva del modo in cui gli Stati moderni e le piattaforme creano ordine⁹⁴. Le piattaforme porose sono aperte alla concorrenza e all'innovazione, ma anche ad abusi, truffe e spam.

Le grandi piattaforme dovrebbero probabilmente essere più aperte e interoperabili di quanto non siano ora. Ma ci sono alcuni limiti fondamentali a quanto possono essere aperte e al contempo continuare a funzionare come istituzioni formali che

forniscono ordine. Dire che dovremmo semplicemente «tornare» a come erano le cose prima che esistessero le piattaforme centralizzate è un po' come dire che dovremmo tornare a come erano le cose prima che esistessero gli Stati moderni. Potrebbe risolvere alcuni problemi, ma ne introdurrebbe altri; nonostante il fascino romantico dell'idea, denota una certa ignoranza su come andassero male le cose per molte persone, specialmente per quelle che non erano ai vertici delle gerarchie.

Barlow è morto a San Francisco nel 2018 all'età di settant'anni. L'EFF mantiene ancora viva la sua idea bella e imperfetta di un'internet che si auto-organizza, e rifiuta di fare i conti con il fatto che anche su internet abbiamo bisogno di qualche forma di autorità pubblica. Il problema dell'atteggiamento nostalgico di questa organizzazione non è semplicemente che è inefficace, ma che può attivamente danneggiare i tentativi di affrontare il problema politico dell'economia delle piattaforme. Proponendo l'innovazione e la concorrenza come alternative alla responsabilità pubblica, l'organizzazione finisce a volte per fornire copertura a potentati irresponsabili, che si tratti di principi delle piattaforme, di manipolatori di crittovalute⁹⁵, o degli ingegneri dei protocolli che regnavano ai tempi della vecchia internet.

Esatto: anche la vecchia internet fatta di modem stridenti e terminali monocromatici non è mai stata l'anarchia egualitaria immaginata da Barlow. Nella misura in cui funzionava, di fatto ciò accadeva grazie all'operato di ingegneri e amministratori di sistema che coordinavano le decisioni dietro le quinte in conformità con i propri valori e priorità⁹⁶. Come ammise una volta lo stesso Barlow: «All'interno di ogni anarchia funzionante, c'è una rete di vecchi amici»⁹⁷.

Nazionalismo di piattaforma o cooperativismo di piattaforma?

Se vogliamo che le nostre infrastrutture istituzionali abbiano un reale dovere di rendere conto delle loro azioni, una regolamentazione rigida al punto da essere di fatto una nazionalizzazione sembra finora la via più praticabile. Ma ecco il problema: come si nazionalizza una piattaforma transnazionale? Amazon è il mercato online più visitato in cinquantotto Paesi⁹⁸. L'App

Store di Apple è disponibile in 175 Paesi. Upwork ha utenti in 180 Paesi. I lavoratori di Amazon Mechanical Turk sono distribuiti in 190 Paesi. Gran parte dell'attrattiva delle piattaforme digitali risiede proprio nel fatto che fungono da infrastrutture istituzionali transnazionali. Quale dovrebbe essere la nazione che le nazionalizza?

In termini giuridici e pratici, il Paese nella posizione migliore per nazionalizzare una piattaforma transnazionale è quello nella cui giurisdizione territoriale ha sede la società. La maggioranza delle grandi società di piattaforme ha sede negli Stati Uniti e in Cina. Secondo uno studio, le prime cinque città di piattaforme per valore aziendale stimato sono San Francisco, Seattle, Pechino, Hangzhou e Shenzhen⁹⁹. Solo il 15 per cento delle società di piattaforme ha sede in Europa, e rappresenta appena il 4 per cento del valore di mercato totale. L'unica città europea presente nelle prime dieci è Walldorf, in Germania, sede del colosso del software aziendale Sap. È settima, subito dopo Tokyo.

In altre parole, il problema per chi chiede la nazionalizzazione delle piattaforme è che il Paese che le nazionalizza potrebbe non essere il suo. Se il nazionalismo delle piattaforme diventasse una tendenza geopolitica, allora gli europei e gli abitanti di gran parte del resto del mondo potrebbero trovarsi rapidamente a condurre le loro vite digitali su un ciberspazio straniero. Gli Stati Uniti e la Cina fanno già uso dell'influenza che hanno sulle loro società di piattaforme come mezzo per proiettare il potere oltre i confini territoriali e talvolta anche legali¹⁰⁰. Una regolamentazione statale più rigida, che potrebbe arrivare alla nazionalizzazione, darebbe a questi governi ancora più strumenti in tal senso.

Per esempio, la National Security Agency statunitense, che Barlow ha definito «esercito americano di occupazione del ciberspazio», utilizza già i dati dei giganti delle piattaforme statunitensi per spiare persone in tutto il mondo, compresi gli alleati europei¹⁰¹. Anche se gli Stati Uniti hanno ritirato la loro presenza militare fisica da parti del mondo come l'Afghanistan, Washington potrebbe utilizzare una cooptazione più diretta del potere delle piattaforme per continuare a proiettare la sua volontà all'estero.

Analogamente, è noto che l'apparato di censura statale cinese monitora e vincola gli utenti della piattaforma WeChat di Tencent all'interno e all'esterno del territorio cinese¹⁰². Gli utenti colpiti sono spesso cinesi che vivono all'estero e persone di origine cinese. WeChat è una «super app» multiuso adoperata in molti modi diversi, dalla messaggistica e i giochi all'e-commerce e i pagamenti, con oltre un miliardo di utenti attivi. Per i vertici del partito comunista, una più stretta cooptazione di una piattaforma come WeChat potrebbe offrire un mezzo per consolidare le diaspore cinesi in tutto il mondo in una ciberpatria che trascenderebbe i confini fisici della nazione.

I tentativi europei di raggiungere la «sovranità digitale» attraverso il rafforzamento del controllo sulle piattaforme potrebbero quindi rivelarsi controproducenti se finissero per alimentare una corsa geopolitica verso il nazionalismo delle piattaforme. Gli europei poveri di piattaforme dovrebbero forse pensare invece proprio nella direzione opposta: come rafforzare le piattaforme da cui dipendiamo, contro l'influenza dello Stato. In mancanza di un controllo delle infrastrutture da cui si dipende, la soluzione migliore che rimane è che nemmeno i rivali lo abbiano.

Questo obiettivo sembra però in diretto conflitto con la necessità di far sí che le piattaforme debbano rendere maggiormente conto delle proprie azioni. È possibile risolvere in qualche modo un tale dilemma?

E se la popolazione che ha un legittimo interesse a controllare un'infrastruttura essenziale non fosse quella di un particolare Stato nazionale ma quella che usa quell'infrastruttura, ossia gli utenti effettivi della piattaforma? La regolamentazione dei servizi pubblici si basa sull'idea che lo Stato possa rappresentare fedelmente gli interessi degli utenti dei servizi. Ma il fatto è che nessun governo territoriale può davvero rappresentare gli interessi degli utenti di una piattaforma digitale deterritoriale. Solo alcuni degli utenti sono fra gli elettori di ogni specifica nazione. Spesso «non è abbastanza per suscitare l'interesse delle autorità», come scoprì l'organizzatrice del lavoro digitale Kristy Milland¹⁰³. Invece di affidarsi agli Stati per risolvere il problema politico dell'economia delle piattaforme, che cosa succederebbe se gli utenti prendessero in mano la situazione?

Molti accademici e attivisti hanno proposto che gli utenti cooperino per costruire proprie piattaforme¹⁰⁴ o per acquistare piattaforme in difficoltà dalle mani degli investitori¹⁰⁵. Queste potrebbero essere governate democraticamente a beneficio dei loro utenti-proprietari, risolvendo il problema politico una volta per tutte. In realtà sono già state lanciate decine di progetti cooperativi di questo tipo. Fairmondo, una versione di eBay di proprietà dei membri, fu avviata in Germania nel 2013. Loconomics, una piattaforma per il lavoro freelance di proprietà cooperativa, partì a San Francisco nel 2014. Daemo, un'alternativa governata dai lavoratori ad Amazon Mechanical Turk, fu lanciata dai ricercatori di Stanford nel 2015. Juno, una concorrente di Uber che dava ai conducenti una quota di proprietà, vide la luce a New York City nel 2016.

La gestione cooperativa e democratica immaginata in questi progetti non si incentra sul decentramento del potere amministrativo del sistema, come è l'obiettivo dei sostenitori dell'interoperabilità, degli appassionati di blockchain e, di recente, dei fautori del cosiddetto «web3», bensì sulla decentralizzazione del potere legislativo del sistema. In altre parole, si tratta di distribuire la creazione di regole, non della loro applicazione. Come nei moderni Stati democratici, possiamo trarre beneficio dalla scalabilità delle istituzioni formali e delle economie di scopo che derivano dall'accorpamento di istituzioni complementari sotto la stessa amministrazione, purché garantiamo che il potere di definire le regole del sistema sia distribuito tra tutti. Ciò si ottiene usando istituzioni politiche come il voto¹⁰⁶.

Tuttavia, Daemo, Juno e Loconomics non operano più. L'utilizzo di Fairmondo rimane marginale. Nonostante i numerosi tentativi nell'ultimo decennio, nessuna iniziativa in termini cooperativi o simili è riuscita a lanciare una seria sfida al primato di alcuno dei giganti delle piattaforme. Oggi è quasi impossibile persino per una start up con tanto di investitori superare uno dei giganti delle piattaforme¹⁰⁷; l'impresa è ancora più difficile per un'organizzazione cooperativa che non può raccogliere centinaia di milioni in finanziamenti di *venture capital*. Le cooperative che si accontentano di operare ai margini possono fornire migliori tenori di vita a un numero ristretto di persone, ma per noi masse le piattaforme tradizionali rimarranno chiaramente l'infrastruttura di riferimento nel prossimo futuro.

Stando così le cose, gli utenti di queste piattaforme tradizionali possono fare qualcosa per iniziare ad assumere un ruolo nella loro gestione? È questo, in sostanza, che la Milland e i suoi colleghi prospettavano: che gli utenti avevano il diritto morale di partecipare alla definizione delle regole che li governavano¹⁰⁸. Dopo tutto, come gli Stati, anche le piattaforme digitali costituiscono apparati istituzionali che funzionano come infrastrutture pubbliche. E come dagli Stati, è difficile uscirne¹⁰⁹. Non è impossibile, ma nemmeno da uno Stato. Ogni anno migliaia di persone acquisiscono lo status di rifugiati, eppure non pensiamo che far «votare» le persone andandosene dal loro Paese sia un modo efficace per chiedere conto ai governi del loro operato. Quando non si può uscire facilmente da un'istituzione, tendiamo a pensare che si debba avere voce in capitolo nel suo funzionamento. Anzi, spesso si comincia a pretenderla¹¹⁰.

Una rivoluzione borghese.

Quale potrebbe essere il percorso dall'autocrazia delle piattaforme a una sorta di democrazia? In Europa la transizione corrispondente è avvenuta molte volte e in modi diversi, ma un modello importante è la cosiddetta rivoluzione borghese. I mercati europei si espansero notevolmente nel corso del Medioevo. A ciò diedero un contributo i signori feudali che fecero installare bilance e zecche nelle loro città, facevano rispettare i contratti commerciali e proteggevano i commercianti dai banditi. Le loro ragioni erano egoistiche: attrarre fornitori per i propri bisogni e generare entrate fiscali. Ma, al contempo, le possibilità di un mercato in espansione moltiplicarono il numero di commercianti e artigiani e ne incrementarono la ricchezza. Nel corso del tempo, queste persone si fusero in un nuovo strato sociale tra quello dei contadini indigenti e quello dei potenti signori, uno strato noto come «borghesia»¹¹¹.

I tentativi dei contadini di resistere ai loro signori di solito finivano nelle lacrime o peggio¹¹². I borghesi, invece, grazie alle loro ingenti risorse, riuscirono gradualmente a respingere il potere dei signori. I borghesi agirono in vari modi che contribuirono a tradurre le loro risorse in potere politico. Si

scambiavano lettere e pubblicavano bollettini, portando trasparenza sulle questioni nazionali. Si univano in corporazioni e confraternite, il che li aiutava ad agire con uno scopo comune. Prendevano decisioni a maggioranza ed eleggevano individui che rappresentassero i vari gruppi, il che portò a uno strato dirigente legittimo ma efficiente. Reclutavano potenti alleati, come vescovi, monarchi e mercenari. Ponendo in atto queste azioni politiche, i borghesi acquisirono un'influenza sempre maggiore sull'amministrazione delle città in cui esercitavano i loro commerci, a volte al punto di strapparne completamente il controllo ai signori feudali. Furono istituite città-stato autonome e repubbliche mercantili indipendenti, che precorrevano gli odierni Stati-nazione democratici¹¹³.

Nelle piattaforme digitali, è possibile – certamente con qualche licenza poetica – identificare dinamiche simili. Ci sono almeno quattro classi sociali nell'economia delle piattaforme. Gli aristocratici al vertice tendono a bistrattare i loro sudditi, come sempre. Il bestiame in fondo – noi consumatori – non ha la consapevolezza necessaria per fare alcunché. I lavoratori umili – moderatori, trascrittori, categorizzatori di dati, assistenti virtuali e altri il cui lavoro fa funzionare le piattaforme – hanno iniziato ad avanzare richieste, ma non hanno le risorse per ottenerle¹¹⁴.

Sopra i lavoratori e sotto gli aristocratici ci sono i nuovi borghesi dell'economia della piattaforma: sviluppatori di app di successo, commercianti online, specialisti freelance, streamer, influencer, persone che si esibiscono su OnlyFans e vari altri commercianti e artigiani dell'era digitale. I mercati digitali hanno fatto guadagnare a questi borghesi le risorse per iniziare a respingere il potere degli artisti della piattaforma, e alcuni hanno già cominciato a farlo.

I borghesi delle piattaforme hanno creato alcune istituzioni informali analoghe a quelle dei loro omologhi medievali. Per esempio, tendono ad avere qualche forma di organizzazione e collegamento per ragioni commerciali e culturali. I commercianti online discutono dei trucchi del mestiere sui forum. Gli sviluppatori di app partecipano a seminari sulle ultime tecnologie. Streamer e freelancer fanno rete sui social media e collaborano. Questi gruppi non sono stati creati per scopi politici, ma possono essere utilizzati a tal fine.

C'è anche un giornalismo di piattaforma emergente che tiene informato il ceto medio digitale su ciò che accade nella politica delle loro piattaforme. Per esempio, Ina e David Steiner in Massachusetts erano venditori part-time su eBay¹¹⁵. Hanno aperto un sito web chiamato EcommerceBytes per condividere suggerimenti con altri commercianti online. Il sito è diventato così popolare che Ina Steiner ha iniziato a scrivere articoli a tempo pieno sulle attività dei leader dei mercati di e-commerce come Amazon, eBay ed Etsy. I suoi articoli sono letti da numerosi commercianti e operatori di marketing che hanno bisogno di conoscere le politiche e i piani futuri delle piattaforme.

È possibile, quindi, vedere nell'economia delle piattaforme l'inizio di dinamiche di potere e istituzioni politiche informali che presentano qualche somiglianza con le circostanze in molte parti dell'Europa medievale. In Europa queste circostanze misero in moto una graduale rivoluzione borghese in cui il potere passò dagli aristocratici alla nuova classe media. Nel decimo capitolo abbiamo visto un esempio di come uno dei più potenti aristocratici della piattaforma di oggi abbia fatto concessioni al ceto medio digitale.

Gli aristocratici delle piattaforme non stanno però fermi. Come i loro predecessori premoderni, reagiscono al crescente controllo e attivismo. Nel 2018 e nel 2019 EcommerceBytes pubblicò diversi articoli imbarazzanti per la dirigenza di eBay: «eBay a corto di tecnici per risolvere problemi fastidiosi nelle spedizioni»; «eBay addebita tariffe eccessive ai venditori»; «I venditori vedranno costi più elevati nel nuovo anno». L'ultima goccia per gli aristocratici fu un articolo in cui Ina Steiner rivelò che l'allora AD Devin Wenig guadagnava 152 volte lo stipendio medio di un impiegato di eBay. Il capo delle comunicazioni di eBay mandò un sms a Wenig: «Questa la schiacciamo»¹¹⁶.

Una squadra di dipendenti e freelance al servizio di eBay avviò un'inquietante campagna contro gli Steiner. Perseguitavano e tormentavano i giornalisti online. Inviavano a casa loro colli contenenti tra l'altro insetti vivi e una corona funebre. Prima di essere arrestati dalle forze dell'ordine, gli scagnozzi di eBay arrivarono nel Massachusetts dalla California con l'intenzione di forzare il garage della coppia e installare un localizzatore Gps sulla loro auto¹¹⁷. Questo tentativo di mettere a tacere signifi-

cativi critici dell'aristocrazia delle piattaforme fallì, ma molto probabilmente non è stato l'unico nel suo genere.

Gli aristocratici delle piattaforme stanno sfruttando anche i consumatori per ottenere il loro sostegno nelle lotte politiche¹¹⁸. Dal canto loro, i borghesi e i lavoratori digitali stanno acquisendo nuovi alleati. Alcuni dei dipendenti di livello meno elevato delle aziende tecnologiche – sviluppatori di software, ricercatori, amministratori di piattaforme, magazzinieri e altri – hanno iniziato a opporsi alle politiche dei loro leader. I dipendenti di Amazon, Apple e Google hanno protestato pubblicamente contro i dirigenti su questioni come la collaborazione con le forze armate, la moderazione dei contenuti, la discriminazione sul posto di lavoro e le condizioni dei freelance. Su alcune questioni stanno dalla stessa parte degli utenti professionali delle piattaforme. All'inizio dell'Europa moderna, numeri crescenti di dipendenti pubblici ben pagati finirono con l'unirsi al resto del ceto medio nell'opposizione all'assolutismo dei loro governanti¹¹⁹.

Esistono quindi forze endogene alle economie politiche interne delle piattaforme digitali che stanno spingendo verso una maggiore responsabilizzazione e partecipazione popolare al processo decisionale. Non esiste una legge della storia che dica che queste forze vinceranno e che le piattaforme digitali ne usciranno inevitabilmente come democrazie, tutt'altro. Ma le forze politiche sono malleabili, a seconda di quanto sono organizzati o diffusi i vari gruppi di interesse. Ciò significa che oggi i legislatori territoriali hanno davanti a sé un'altra opzione politica mentre riflettono su come affrontare i crescenti abusi delle aziende tecnologiche: oltre a smantellare, regolamentare o nazionalizzare le piattaforme digitali, possono dare sostegno alla loro democratizzazione¹²⁰.

Scrivere una costituzione digitale.

Essere a favore della democratizzazione delle piattaforme digitali non significa licenziarne improvvisamente i dirigenti e imporre le infrastrutture delle istituzioni democratiche occidentali. Nazioni di varie parti del mondo hanno vissuto più volte questo tipo di democratizzazione da parte dei leader

politici occidentali. Nel migliore dei casi, il democratizzatore finisce per sorreggere a tempo indeterminato istituzioni vuote, con il risultato di una dipendenza anziché di una democrazia. Nel peggiore dei casi, l'esperimento finisce in caos e distruzione.

Invece di imporre la democrazia alle piattaforme con la forza, i responsabili politici dovrebbero iniziare a sostenere le istituzioni proto-democratiche indigene delle piattaforme. Ciò significa aiutare le diverse classi sociali delle piattaforme a organizzarsi nei modi per loro vantaggiosi, incoraggiandole a difendere collettivamente i propri interessi contro gli aristocratici delle piattaforme e a quel punto proteggendole dalle ritorsioni. Significa inoltre aiutarle a formare alleanze sia all'interno che all'esterno dell'economia politica delle piattaforme, anche con i dipendenti, i consumatori, i sindacati e le associazioni imprenditoriali delle aziende tecnologiche. E significa aiutarle ad accedere alle informazioni su ciò che concerne l'economia delle piattaforme e su quello che fanno gli aristocratici.

Il nuovo regolamento dell'Unione europea «per gli utenti commerciali dei servizi di intermediazione online» compie qualche timido passo in questa direzione. È così chiamato perché regola i rapporti delle società di piattaforme appunto con i loro utenti commerciali, definiti in termini generali come «un privato che agisce nell'ambito delle proprie attività commerciali o professionali o una persona giuridica che offre beni o servizi ai consumatori»¹²¹. Il regolamento obbliga le società di piattaforme che operano in Europa a fornire agli utenti commerciali una certa trasparenza di base sulle loro politiche e decisioni. Per esempio, le piattaforme devono notificare agli utenti commerciali eventuali modifiche previste alle regole con almeno quindici giorni di anticipo, e più se gli interventi sono significativi. Quando gli Stati modificano le leggi, il periodo di preavviso è molto più lungo, mesi o addirittura anni prima che un emendamento entri in vigore. Ma l'idea stessa di un preavviso è un passo avanti per la trasparenza nella politica delle piattaforme.

Il regolamento dell'UE autorizza inoltre le associazioni formate da utenti commerciali a citare in giudizio le società di piattaforme per conto dei loro membri. Ciò potrebbe rivelarsi importante perché offre a commercianti, sviluppatori di app, liberi professionisti e altri utenti commerciali un nuovo incen-

tivo a organizzarsi in associazioni formalizzate. Anche se queste associazioni non querelassero mai i giganti delle piattaforme – perché batterli in tribunale può essere ancora molto difficile e lento – l'atto in sé di organizzarsi e affrontare la piattaforma come collettivo conferisce agli utenti già molto più potere di quello che hanno da soli.

Dal punto di vista pratico, è anche più fattibile per gli aristocratici delle piattaforme negoziare le scelte con i legittimi rappresentanti degli utenti piuttosto che con milioni di singoli utenti. Principalmente per questo motivo, un'azienda di giochi online ha chiesto agli utenti della sua popolare piattaforma di eleggere un organo rappresentativo, con cui da oltre un decennio tiene incontri regolari¹²². Agli incontri partecipano i vertici dell'azienda e i verbali particolareggiati sono pubblicati online. Come primo passo, gli utenti delle piattaforme di mercato potrebbero spingere per modelli analoghi di coinvolgimento.

Passando dall'organizzazione degli utenti all'amministrazione delle piattaforme, è possibile identificare anche qui alcune istituzioni proto-democratiche. I vertici delle piattaforme spesso governano in modo arbitrario, nel senso che emettono diktat ad hoc a loro piacimento. Ma tutte le piattaforme pubblicano anche qualche normativa scritta che ufficialmente regola le attività sulla piattaforma. Possono essere chiamate «Termini e condizioni», «Codice di condotta» o, come nel caso dell'App Store, «Linee guida per la revisione»¹²³. Gli amministratori possono applicare queste regole in modo selettivo. E il corpus di regole pubblicato raramente include tutte le regole in vigore. In particolare, quelle alla base degli algoritmi che determinano come gli utenti vengono abbinati e classificati nei risultati di ricerca sono raramente spiegate. Eppure tutte le principali piattaforme, almeno in una certa misura, riconoscono già l'idea che le decisioni amministrative debbano essere basate su regole pubblicate in precedenza. Nel linguaggio giuridico questa idea è nota come *principio di legalità*.

Il principio di legalità si contrappone a una situazione in cui chi detiene il potere prende decisioni arbitrarie ad hoc. Quando prevale il principio di legalità, le stesse regole valgono per tutti e si sa in anticipo che cosa sia consentito e che cosa no. L'attuale situazione sulle piattaforme è in qualche modo analo-

ga all'Inghilterra della prima età moderna, dove le leggi scritte governavano già molti aspetti dell'economia ma potevano essere annullate in qualsiasi momento dalle prerogative reali.

Il regolamento dell'UE per gli utenti commerciali dei servizi di intermediazione online contiene diverse disposizioni che promuovono il principio di legalità rispetto all'arbitrarietà nelle piattaforme digitali. Le società che gestiscono queste ultime sono tenute a pubblicare un documento di termini e condizioni scritto in un linguaggio comprensibile: la «costituzione» della piattaforma. La piattaforma non può favorire i propri prodotti rispetto a quelli di commercianti di terze parti, a meno che i motivi per farlo non siano esplicitamente indicati nella costituzione. La piattaforma deve inoltre chiarire i criteri utilizzati per classificare i risultati di ricerca. Eventuali sospensioni e altre punizioni che gli amministratori infliggono agli utenti devono parimenti essere giustificate sulla base della costituzione, che si tratti di amministratori umani o di algoritmi eseguiti da un computer.

Inoltre, il regolamento dell'UE cerca di portare le procedure di gestione dei reclami delle piattaforme verso qualcosa di simile a un procedimento giudiziario. Per esempio, gli utenti commerciali a volte vengono chiusi fuori da ciò che dà loro da vivere senza alcun motivo comprensibile o, apparentemente, perché sono in concorrenza con i prodotti delle piattaforme o di partner privilegiati. La maggior parte delle principali piattaforme dispone di una procedura che consente agli utenti di appellarsi in situazioni come questa, ma la gestione dei reclami è spesso arbitraria e opaca e offre poche possibilità di fare ricorso.

Il nuovo regolamento europeo obbliga le grandi società di piattaforme a fornire agli utenti commerciali una possibilità di ricorso gratuita, facilmente accessibile, ragionevolmente veloce e che deve «basarsi sui principi di trasparenza e di parità di trattamento». Gli utenti commerciali possono utilizzare tali procedure per contestare le decisioni amministrative che ritengono non conformi alla costituzione. A differenza delle vere decisioni giudiziarie, queste non sono pubbliche, ma le piattaforme sono tenute a pubblicare statistiche aggregate. Se un utente commerciale non è soddisfatto dell'esito del ricorso, ha l'ulteriore diritto di appellarsi a una corte di arbitrato esterna.

Come abbiamo visto fin qui nel capitolo, uno dei motivi per cui le piattaforme riescono a svolgere compiti amministrativi di tipo statale in modo più rapido ed economico rispetto a uno Stato è il fatto che non si sono impegnate a rispettare i diritti fondamentali. Man mano che la regolamentazione dell'UE spinge i termini di servizio delle piattaforme verso uno status simile a una costituzione, con tanto di procedure giuridiche, esse iniziano a funzionare come fonti di diritti fondamentali che limitano l'esercizio del potere dei governanti delle piattaforme nei confronti dei loro utenti, così come le costituzioni limitano il potere degli Stati. Il giurista Nicolas Suzor chiama questa idea «costituzionalismo digitale»¹²⁴. Per ora i diritti costituzionali degli utenti rimangono molto limitati. Ma il meccanismo per ampliarli in questo quadro è chiaro: modificare i termini di servizio.

Torniamo così alla questione di chi dev'essere a scrivere le regole della piattaforma. Trasparenza, principio di legalità, procedure giuridiche e diritti fondamentali offrono allo sfruttato nella migliore delle ipotesi un sollievo temporaneo, se lo sfruttatore può continuare a cambiare le regole a suo piacimento. Come nella storia, la prima e più importante cosa che deve accadere è che il popolo, e ora specialmente la classe media, si organizzi e costruisca alleanze per aumentare il proprio potere rispetto all'aristocrazia. I legislatori territoriali, le associazioni imprenditoriali, i sindacati e le organizzazioni della società civile possono contribuire promuovendo e proteggendo le azioni organizzative degli utenti delle piattaforme fino a quando non raggiungono una posizione in cui possono veramente trattare sulle regole con i principi. La rivoluzione democratica borghese in Europa si è svolta nel corso di secoli. Ma, come abbiamo visto, le trasformazioni istituzionali nell'economia digitale sono finora avvenute a un ritmo centuplicato.

Che cosa dobbiamo ai fondatori.

Se l'idea di una società per azioni che si trasforma in un ente pubblico con un governo democratico vi sembra ancora stravagante, pensate al seguente episodio storico. Un tempo lo Stato

della Virginia era una società per azioni, la Virginia Company of London. Fu fondata a Londra nel 1606 da un giovane imprenditore con il finanziamento iniziale di quattro soci abbienti. Il fondatore raccolse ulteriori finanziamenti attraverso un'offerta pubblica di azioni, in cui 1700 investitori singoli e istituzionali in tutta l'Inghilterra acquistarono quote nell'impresa. Il piano aziendale prevedeva di costruire una città nell'America settentrionale e di attrarvi artigiani e commercianti dall'Europa per alimentarne l'economia. La città era governata dal consiglio di amministrazione della società che si trovava a Londra e, come qualsiasi altra società, ci si aspettava che realizzasse profitti per i suoi investitori. Ma questi meccanismi di gestione chiaramente non durarono a lungo, poiché oggi la Virginia è una struttura democratica, uno degli Stati che compongono gli Usa.

Quasi ogni Stato del mondo è stato in qualche momento della sua storia più o meno proprietà personale di qualche uomo, donna o gruppo abbiente. Oggi ricordiamo e rispettiamo molte di queste persone e il ruolo che hanno svolto nella costruzione delle nostre istituzioni pubbliche, pur riesaminando in modo critico l'eredità di alcune di loro. Ma qualsiasi debito che possiamo sentire di avere nei loro confronti è puramente di gratitudine. Questi fondatori o i loro discendenti non hanno in alcun modo diritto alla proprietà o al controllo sulle nostre istituzioni pubbliche. Lo stesso varrà di sicuro per le istituzioni digitali.

Ringraziamenti

Gran parte di questo libro si basa sulle ricerche che ho condotto con i miei studenti e ricercatori post-dottorato presso l'Oxford Internet Institute tra il 2015 e il 2021, in particolare con Alex Wood, Otto Kässi, Gretta Corporaal, Fabian Stephany, Isis Hjorth, Sumin Lee, Odysseas Sclavounis, Godofredo Ramizo Jr e Svea Windwehr. Mi è stata utilissima anche la collaborazione con Fabian Braesemann, Gili Vidan, Mark Graham, Helena Barnard, Anoush Margaryan, Julian Albert, Huw Davies, Laura Larke, Siân Brooke, Susanne Klausning, Daisy Ogembo, Subin Park, Paul Mezier, Nicolas Friederici e Nicholas Martindale. Sono molto grato a tutti voi.

Sono grato anche a tutti coloro che hanno letto e commentato parti del manoscritto e della proposta originale: Douglas Melamed, Mai Miyake, Steven Vallas, Otto Kässi, Alex Wood, Godofredo Ramizo Jr, Odysseas Sclavounis, Nicholas Martindale, Fabian Stephany, Svea Windwehr, Sumin Lee, Julian Albert, Elvis Melia, Michèle Finck, Otso Lehdonvirta, Pyy Lehdonvirta, Herkko Lehdonvirta, Jaana Lehdonvirta, Antti Ukkonen, Alekski Aalto, Jakub Järvenpää, Ralph Schroeder, Timo Seidl e Armand D'Angour.

Ho uno speciale debito di riconoscenza nei confronti del mio agente, Andrew Stuart; della mia editor presso la MIT Press, Gita Manaktala; della mia assistente editoriale, Suraiya Jetha; della mia copy editor, Rosemary Winfield; e dei tre revisori anonimi, le cui osservazioni schiette mi sono state di grande aiuto.

Ho anche beneficiato dei commenti che ho ricevuto dopo aver presentato parti di questo lavoro al seminario Economic Sociology and Organizations presso la Stanford University organizzato da Mark Granovetter; alla rete Digital Economy presso la Society for the Advancement of Socio-Economics