

Le opinioni

La svendita digitale dei servizi pubblici

Evgeny Morozov



È proprio il colmo: Uber, un'azienda guidata da un ammiratore sfegatato della filosofia libertaria Ayn Rand, è considerata il futuro dei trasporti pubblici negli Stati Uniti e sta avviando delle collaborazioni con numerose amministrazioni locali per offrire un'alternativa privata ai loro servizi. Alcune città offrono già grossi sconti ai cittadini che usano Uber.

D'altronde, perché spendere i soldi dei contribuenti per migliorare le infrastrutture quando si può semplicemente affidare tutto ai privati? Altre amministrazioni stanno valutando la possibilità di subappaltare alcuni servizi, come il trasporto dei disabili che dev'essere garantito per legge.

L'ingresso di Uber nel settore pubblico fa parte di una tendenza più generale: le aziende tecnologiche propongono i loro servizi ad amministrazioni sempre più indebitate, cercando di convincerle che

la loro capacità di raccogliere dati, analizzarli e agire di conseguenza consentirà enormi risparmi e stimolerà l'innovazione e lo spirito imprenditoriale.

Airbnb sta costruendo dei centri per anziani in Giappone, contando sul fatto che il rapido invecchiamento della popolazione costringerà il governo a cercare una "Uber per l'invecchiamento". Anche Alphabet, l'azienda che controlla Google, offre i suoi servizi alle amministrazioni locali. Flow, un software sviluppato da Sidewalk Labs, sfrutta i dati di Alphabet per trovare spazi per il parcheggio. E quale città non vorrebbe pagare ad Alphabet una piccola somma in cambio della possibilità di mettere all'asta in tempo reale ogni singolo parcheggio?

Forse Alphabet risolverà il problema del parcheggio semplicemente convincendo tutti a smettere di guidare: l'azienda sta facendo concorrenza a Uber con un servizio di carsharing basato su Waze, il suo software per l'analisi dei dati sul traffico. E poi c'è Google Fiber, un progetto che punta a fornire una connessione internet veloce e accessibile alle località trascurate dagli operatori telefonici. Come se non fosse già abbastanza generosa, Alphabet si è anche impegnata a cablare i quartieri popolari di molte città degli Stati Uniti, garantendo l'accesso a internet ai cittadini poveri.

Questa sovrapposizione tra il settore pubblico e le aziende tecnologiche spiega perché i dirigenti di queste ultime preferiscano i democratici ai repubblicani: hanno capito che ci sono enormi margini di profitto e non vogliono che i bilanci pubblici vengano ridotti. Perché privarsi della possibilità di ricchi contratti con

le amministrazioni? Un settore pubblico ipertrofico che cede la gestione dei suoi programmi al settore privato è l'ideale.

La colpa non è solo delle aziende. Il settore pubblico è ormai incapace di superare gli schemi neoliberalisti fondati su grandi aziende, mercati e reti. Ma non può sospendere i servizi, quindi paga i privati perché li gestiscano. Le amministrazioni sperano di ottenere efficienza e risparmi. Le aziende tecnologiche sperano di ottenere profitti sicuri e l'accesso ai dati dei consumatori che, a lungo termine, potrebbero essere più importanti delle entrate economiche.

Questo modello sottometta la fornitura di beni essenziali ai capricci delle aziende. Spesso mercati che sembravano redditizi si rivelano poco convenienti. È quello che sta succedendo negli Stati Uniti con le assicurazioni sanitarie dopo la riforma voluta da Barack Obama: le compagnie assicurative, che avrebbero

dovuto farsi concorrenza a beneficio dei consumatori, si sono accorte che i loro clienti sono soprattutto anziani che hanno bisogno di cure mediche. Così molte hanno abbandonato il mercato, privando i cittadini di un servizio essenziale.

Non c'è motivo di credere che le aziende tecnologiche saranno in grado di evitare errori simili. Google Fiber sta già per licenziare metà dei suoi dipendenti e ha congelato ogni progetto di espansione. Anche le offerte di Uber sono meno trasparenti di quanto sembrano. Le sue tariffe sono indubbiamente molto basse, il che rende appetibili sia per i consumatori sia per i governi. Ma quelle tariffe si basano su previsioni che potrebbero rivelarsi sbagliate. La convenienza di Uber dipende da due fattori: la capacità di licenziare senza problemi i suoi autisti, riducendo in maniera significativa i costi della manodopera, e il proseguimento della sua impressionante espansione in tutti i mercati importanti. Basterebbe un piccolo cambiamento in questi due presupposti e i vantaggi promessi potrebbero sparire in un attimo. Gli utenti cinesi di Uber se ne sono accorti a loro spese: pochi giorni dopo che l'azienda aveva raggiunto un accordo con il suo concorrente cinese Didi Chuxing, le sue tariffe sono quasi raddoppiate.

Cosa succederà quando le aziende tecnologiche non avranno più concorrenti? Diventeranno come le aziende farmaceutiche che, grazie ai loro accordi con i governi, possono far pagare al settore pubblico prezzi esorbitanti perché non esiste alternativa? In fondo i primi beneficiari dell'assistenza sociale offerta dalle aziende sono le aziende stesse. ♦ as

EVGENY MOROZOV

È un sociologo esperto di tecnologia e informazione. Il suo ultimo libro pubblicato in Italia è *Silicon valley: i signori del silicio* (Codice 2016). Sarà al festival di Internazionale a Ferrara dal 30 settembre al 2 ottobre 2016.