

“digital” da conversa sobre ferramentas torna-se extremamente entediante, pois não explica nada. Já em 1990, Deleuze alertava sobre esse viés das ferramentas:

A cada tipo de sociedade, evidentemente, pode-se fazer corresponder um tipo de máquina: as máquinas simples ou dinâmicas para as sociedades de soberania, as máquinas energéticas para as de disciplina, as cibernéticas e os computadores para as sociedades de controle. Mas as máquinas não explicam nada, é preciso analisar os agenciamentos coletivos dos quais elas são apenas uma parte.

Nas últimas duas décadas, a nossa capacidade de estabelecer essa conexão entre máquinas e “arranjos coletivos” praticamente se atrofiou. Desconfio que isso tenha acontecido porque presumimos que tais máquinas venham do “ciberespaço”, que pertençam ao mundo “on-line” e “digital” – em outras palavras, que nos foram concedidas pelas divindades da “internet”. E a “internet”, como sempre nos diz o Vale do Silício, é o futuro. Então, opor-se a essas máquinas significa opor-se ao próprio futuro.

Ora, tudo isso é besteira: não existe “ciberespaço”, e o “debate digital” não passa de um monte de sofismas inventados pelo Vale do Silício que permitem aos seus executivos dormirem bem à noite. (Além de pagar bem!) Já não ouvimos o suficiente? Como primeiro passo, deveríamos nos apropriar da linguagem banal, mas extremamente eficaz, que eles usam. Depois, deveríamos nos apropriar de sua história imperfeita. E, como terceiro passo, reintroduzir a política e a economia nessa discussão. Vamos enterrar de vez o “debate digital” – juntamente com o excesso de mediocridade intelectual por ele gerado.

SOLUCIONISMO, UM CONTO DE FADAS

A HISTÓRIA DE DUAS DISRUPÇÕES

Há quase uma década nos tornamos reféns de dois tipos de disrupção. Uma delas é cortesia de Wall Street; a outra, do Vale do Silício. Elas dariam uma ótima cena, daquelas em que aparecem um policial bom e o outro mau: um prega a escassez e a austeridade, o outro celebra a abundância e a inovação. Embora pareçam diferentes, um não existe sem o outro.

De um lado, a crise financeira global – e a corrida subsequente para socorrer os bancos – reduziu ainda mais o que restava do Estado de bem-estar social. Isso mutilou – e até extinguiu – o setor público, o único amortecedor remanescente contra o avanço da ideologia neoliberal e seus incansáveis esforços em criar mercados a partir de qualquer coisa.

Depois dos cortes, os poucos serviços públicos remanescentes ficaram com custos proibitivos ou foram forçados a experimentar mecanismos de sobrevivência novos e até, eventualmente, populistas. A difusão do *crowdfunding*, que fez com que as instituições culturais, em vez de recorrer a patrocínios estatais generosos e incondicionais, buscassem arrecadar recursos diretamente dos cidadãos, é um caso relevante: diante da ausência de alternativas, a escolha se dá entre o populismo de

43 mercado – o povo é quem sabe! – ou a extinção.

Em contraste, o segundo tipo de disrupção foi saudado como um desenvolvimento predominantemente positivo. Tudo está sendo digitalizado e conectado – um fenômeno absolutamente natural, caso se possa acreditar nos investidores de risco – e, diante disso, as instituições podem inovar ou morrer. Depois de interligar o mundo, o Vale do Silício nos assegurou que a magia da tecnologia naturalmente permearia todos os cantos da nossa existência. Segundo essa lógica, opor-se à inovação tecnológica equivale a abrir mão dos ideais do Iluminismo: Larry Page e Mark Zuckerberg seriam simplesmente os novos Diderot e Voltaire, reencarnados em empreendedores *nerds*.

E então aconteceu uma coisa bem estranha: de algum modo, fomos convencidos de que o segundo tipo de disrupção não tinha nada a ver com o primeiro. Assim, a difusão dos MOOCs foi narrada sem nenhuma referência à redução dos orçamentos universitários: não, a febre dos MOOCs era apenas o resultado natural do empenho inovador do Vale do Silício – *hackers* que viraram empreendedores e “romperam” as estruturas consolidadas do ensino universitário, tal como haviam feito na música e no jornalismo.

Do mesmo modo, a difusão dos aplicativos de monitoramento não foi associada aos desafios que uma população cada vez mais idosa, já atormentada pela obesidade e por uma variedade crescente de outras enfermidades, apresentava aos sistemas de saúde sucateados – estes estavam passando
44 por seu “momento Napster”.³ Há vários

3 Criado por Shawn Fanning e Sean Parker em 1999, o Napster foi o primeiro programa de compartilhamento de arquivos em rede P2P [peer to peer]. A facilidade em compartilhar música de forma ilícita abalou profundamente a indústria fonográfica, e o Napster foi o alvo da primeira grande luta judicial contra redes de compartilhamento na internet. O “Momento Napster” refere-se, assim, ao momento em que certa propriedade intelectual passa a ser pirateada e distribuída de maneira generalizada nas redes, causando danos aos detentores dos direitos autorais – algo que afetou desde a indústria pornográfica até a indústria do livro.

exemplos semelhantes, desde a já mencionada adoção do financiamento coletivo por instituições culturais até a adoção da vigilância preditiva pelos departamentos de polícia: a narrativa da disrupção tecnológica mais instigante roubou a cena da história bem mais deprimente da disrupção política e econômica que pouco tinha a ver com a tecnologia.

Sempre que há colisão dos dois tipos de disrupção, vale a pena ressaltar o seu entrelaçamento mútuo – no mínimo para nos lembrar de que o clamoroso evangelho da inovação tem uma trilha sonora ainda mais latente e sombria. Recentemente, esse choque tornou-se evidente no Teatreneu, uma sala de espetáculos em Barcelona onde se apresentam comediantes. Como tantas outras instituições culturais na Espanha, a sala sofreu uma queda na frequência de público depois que o governo do país, desesperado para obter rendas adicionais que o ajudassem a equilibrar o orçamento, aumentou o imposto sobre a venda de ingressos de 8% para 21%.

Os administradores do Teatreneu acharam então uma solução engenhosa: em parceria com a agência de publicidade Cyranos McCann, instalaram *tablets* sofisticados que analisam expressões faciais no espaldar de todas as poltronas. No novo modelo de negócio, os frequentadores entram de graça no teatro, mas têm de pagar trinta centavos por cada risada identificada pelo *tablet* – até um limite de 24 euros (ou oitenta risadas) por espetáculo. Um aplicativo para celular facilita a realização do pagamento; de maneira geral, estima-se que os preços dos ingressos aumentaram até seis euros. Como bônus, você também pode compartilhar uma *selfie* sorridente com os amigos: o caminho do engraçado ao viral nunca foi tão curto.

Do ponto de vista do Vale do Silício, esse é um exemplo clássico de uma disrupção bem-sucedida: a prolifera-

ção de sensores inteligentes e o acesso onipresente à internet dão origem a novos modelos de negócio e fluxos de rendimentos. Também há a criação de emprego para os diversos intermediários que produzem equipamentos e programas. Nunca tivemos tantas opções para o pagamento de bens e serviços com tão pouco ou nenhum esforço: não só podemos usar os celulares, como também, cada vez mais, as cédulas nacionais de identificação (a Mastercard, por exemplo, firmou uma parceria com o governo nigeriano para lançar uma cédula de identificação que também funciona como cartão de débito).

Para o Vale do Silício, isso é mais um relato em que uma tecnologia dá lugar a outra – no fundo, tudo se trata de uma quebra no sistema de pagamento com dinheiro vivo. Essa explicação poderia satisfazer – e talvez até motivar – empreendedores e investidores de risco. Mas por que nós deveríamos aceitar, sem nenhum questionamento, essa explicação? Em que medida precisamos amar a inovação – a verdadeira religião dos tempos atuais – para não notarmos que, no fim das contas, o preço efetivo de um avanço tecnológico, ao menos no exemplo do teatro de Barcelona, é que a arte ficou mais cara?

Ao ocultar a existência de outro tipo de disrupção, a financeira, esse enquadramento tecnocêntrico nos oferece uma explicação bastante superficial do que está acontecendo e dos motivos que levaram a isso. Claro, vamos celebrar o fato de que temos mais facilidade para pagar por mais coisas. Porém, não deveríamos nos preocupar com o fato de que essa mesma infraestrutura também torna bem mais fácil nos cobrar mais – e por mais coisas – do que antes?

É possível que haja muito dinheiro a ganhar com a “quebra” dos pagamentos em dinheiro, mas isso é de fato algo que
46 queremos subverter? O dinheiro vivo não deixa rastros,

o que ergue barreiras importantes entre o cliente e o mercado. Quando pagamos em dinheiro, quase todas as transações são singulares – no sentido de que não estão vinculadas umas às outras. Por outro lado, ao pagarmos com o celular – ou ao armazenar sua *selfie* para a posteridade ou compartilhá-la numa rede social –, há um histórico que pode ser explorado por agências de publicidade e por outras empresas.

Não é coincidência que o experimento no teatro de Barcelona tenha sido conduzido exatamente por uma agência de publicidade: o registro de cada transação é uma oportunidade para a coleta de dados aproveitáveis na personalização dos apelos publicitários que nos são dirigidos. Isso significa que toda transação eletrônica que efetuamos nunca está concluída: o seu histórico – ao menos seu rastro de dados – nos acompanha por todos os lados, estabelecendo conexões forçadas entre as nossas atividades cotidianas, que, talvez, devessem permanecer separadas. De repente, suas risadas num show de comédia são analisadas em conjunto com os livros que você comprou, os sites que visitou, as viagens que fez, as calorias que consumiu: como atualmente tudo é mediado pela tecnologia, tudo o que fazemos está integrado num perfil específico que pode ser monetizado e aperfeiçoado.

Tais rupturas tecnológicas têm origem em todos os campos, menos na tecnologia. Elas são viabilizadas pelas crises políticas e econômicas que se abatem sobre nós, ao mesmo tempo que suas consequências afetam profundamente a forma como vivemos e nos relacionamos. É muito difícil preservar valores como solidariedade num ambiente tecnológico que prospera com base na personalização e em experiências únicas e individuais.

O Vale do Silício não está mentindo: a nossa vida cotidiana está, de fato, se rompendo. Mas sua ruptura se dá por
47

forças bem mais malignas do que a digitalização ou a interconectividade. E o nosso fetiche pela inovação não é uma desculpa para internalizarmos os custos da recente turbulência econômica e política.

O SOCIALISMO DEFEITUOSO DO VALE DO SILÍCIO

Por mais que o mundo de fora considere o Vale do Silício um bastião do capitalismo impiedoso, os empreendedores do setor tecnológico se consideram comprometidos com a solidariedade, a autonomia e a colaboração. Esses humanitários ousados estão convencidos de que eles – e não os políticos espertalhões ou as ONGS envaidecidas – são os verdadeiros defensores dos fracos e desvalidos, fazendo com que os tão malignos mercados levem benefícios materiais aos que estão relegados às margens da sociedade. Alguns dos intelectuais locais do Vale até celebram os primeiros passos do “socialismo digital”, que – para citar o pensador digital Kevin Kelly, na matéria de capa de 2009 da revista *Wired* – “pode ser visto como uma terceira via que torna irrelevantes os debates do passado”.

Deixando de lado as polêmicas sobre o verdadeiro significado de “compartilhamento” em expressões como “economia compartilhada”, é possível distinguir um argumento intrigante em toda essa retórica autocongratatória. Magnânimo, o Vale do Silício quer muito ser o antídoto perfeito para a gananciosa Wall Street: se esta, cada vez mais, aumenta a desigualdade de renda, ele ajuda o superar o hiato na desigualdade do consumo.

Ou seja, talvez você ganhe cada vez menos que o seu vizinho rico, mas tanto um como o outro também pagam

cada vez menos – e provavelmente nada – para ouvir música no Spotify, fazer pesquisas no Google ou assistir a vídeos engraçados no YouTube. Em breve, essa lógica se aplicará ao próprio acesso à internet: a principal iniciativa do Facebook para os países em desenvolvimento é oferecer aos usuários acesso praticamente gratuito a serviços básicos *on-line*, como o próprio Facebook ou a Wikipedia. Assim que educação, saúde e outros serviços forem deslocados para a nuvem, as empresas de tecnologia terão ainda mais importância nessas áreas. Não seria possível ao Google alertá-lo sobre o surgimento de algum sintoma, uma vez que você compartilha diariamente seus dados de saúde? Isso não implicaria oferecer cuidados médicos básicos àqueles que, de outro modo, não teriam condições de pagar por isso? E, na ausência de outras opções, quem objetaria ao fato de vidas serem salvas pelo Google?

O conto de fadas do “empoderamento do usuário”, tão insistentemente disseminado pelo Vale do Silício, é repleto de promessas desse tipo. Tendo como pano de fundo o decrepito Estado de bem-estar social, incapaz de cumprir as promessas feitas à população, o Vale do Silício nos propõe uma nova rede social: ainda que sejamos forçados a vender nossos carros e deixar de pagar nossas hipotecas, jamais perderemos o acesso ao Spotify e ao Google. Ainda é possível morrer por falta de comida, mas não por falta de conteúdo.

Antes, porém, que acabassem os carros e as casas, o Vale do Silício também poderia nos ajudar a transformá-los em ativos rentáveis. Graças a *startups* como a JustPark – um aplicativo em voga que possibilita aos donos de imóveis alugar vagas de garagem pouco usadas a motoristas desesperados –, até as diferenças nos níveis de renda são superáveis, pelo menos um pouco.

49 Os cidadãos comuns deveriam se alegrar: não só deixariam

de pagar por serviços básicos, como teriam a oportunidade de complementar seus rendimentos regulares, hoje estagnados, por meio da monetização de um capital “imobilizado”.

Essa pretensão de ser o grande equalizador do mundo é exatamente o que faz do Vale do Silício um setor antiaderente, impermeável à crítica de cunho social. Porém, as premissas do seu humanitarismo de risco não são tão rigorosas e inabaláveis quanto parecem. São vulneráveis a pelo menos três possíveis linhas de ataque.

Primeiro, provavelmente haverá mais condescendência social à medida que começemos a ajustar o nosso comportamento, esperando que tudo o que fizermos afete todo o restante. Isso também significa que aqueles que com efeito podem pagar por todos esses serviços que nós recebemos de graça vão desfrutar de uma autonomia ainda maior no futuro: basta pensar naqueles que já não têm de se preocupar com os critérios para a obtenção de uma hipoteca ou de um empréstimo. Tais pessoas não precisam se preocupar com a classificação que recebem dos motoristas da Uber, ou com a possibilidade de, por não frequentarem a academia de ginástica, enfrentar problemas na hora de renovar o convênio.

Segundo, o conto de fadas do empoderamento, difundido pelo Vale do Silício, não passa disso: um conto de fadas. Ele oculta o fato de que a informação dita gratuita disponível no Google não é igualmente útil para um universitário desempregado ou para um fundo de *hedge* dissimulado com acesso a tecnologias avançadas que transformam dados em informações financeiras lucrativas. O mesmo vale para canais que dependem da nossa atenção, como o Twitter: eles não são igualmente úteis para uma pessoa comum, com cem seguidores, e uma empresa capitalista proeminente, seguida por um milhão de pessoas.

Portanto, parece óbvio que a equalização do acesso aos serviços de comunicação não elimina nem reduz, sozinha, outros tipos de desigualdade. Mas será que devemos nos preocupar com esses outros tipos se a equiparação do consumo é o que de verdade importa? Com certeza devemos nos preocupar. Afinal, o Vale do Silício pouco contribuiu para eliminar as disparidades existentes entre proprietários de imóveis residenciais, e não há nenhuma perspectiva de que algum dia venha a transformar o setor dos negócios imobiliários.

Em outros termos, para tornar outros tipos de desigualdade menos relevantes, as empresas de tecnologia deveriam também se tornar as provedoras preferenciais de moradia e de alimentação gratuitas: só então seria possível argumentar que falar no rendimento desmedido do seu vizinho que trabalha com investimentos é despropositado, uma vez que todas as suas necessidades básicas estão asseguradas.

Isso, contudo, levanta a terceira questão, mais preocupante: por que nos dar ao trabalho de ter um Estado, se o Vale do Silício pode magicamente prover sozinho os serviços básicos, desde a educação até a saúde? Ainda mais premente: por que continuar a pagar impostos e financiar serviços públicos inexistentes, que poderiam ser fornecidos – com base num modelo muito diverso – pelas empresas de tecnologia? Essa é uma questão a que nem o Estado nem o Vale do Silício estão prontos para responder. O que se nota é que o Estado moderno não se incomodaria se as empresas tecnológicas assumissem o protagonismo, contanto que permitissem que ele se concentrasse na tarefa que mais aprecia: o combate ao terrorismo.

Os cidadãos, que ainda não estão plenamente conscientes desses dilemas, poderiam talvez perceber que a escolha efetiva que se tem hoje não é entre o mercado e o Estado, e

sim entre a política e a não política. É uma escolha entre um sistema desprovido de qualquer imaginação institucional e política – no qual uma combinação de *hackers*, empreendedores e investidores de risco é a resposta-padrão para todos os problemas sociais – e um sistema no qual as soluções explicitamente políticas, aquelas que podem questionar quem – cidadãos, empresas ou o Estado – deve controlar o quê, e sob quais regras, continuam a fazer parte da discussão. Seja qual for o nome do regime que o Vale do Silício vem ajudando a inaugurar, uma coisa é certa: não se trata de um “socialismo digital”.

A REGRA DE VARIAN

O luxo já está aqui – só que não está muito bem distribuído. Esse, em qualquer instância, é o argumento provocador de Hal Varian, o economista-chefe do Google. “A regra de Varian”, como foi recentemente batizado, defende que, para prever o futuro, basta observar o que os ricos têm hoje, assumir que a classe média alcançará o mesmo padrão daqui a cinco anos, e os mais pobres, daqui a dez anos. Aparelhos de rádio e de TV, lava-louças, celulares, TVs de tela plana: Varian identifica que esse princípio funciona na história de muitas tecnologias.

Então, o que os ricos têm hoje que os pobres terão daqui a uma década? Varian aposta nos assistentes pessoais. Em vez de empregadas domésticas e motoristas, teremos carros autônomos, robôs que cuidam das tarefas domésticas e aplicativos inteligentes e oniscientes, capazes de monitorar, informar e nos alertar em tempo real.

Segundo Varian, “esses assistentes virtuais serão tão úteis que todo mundo vai querer tê-los, e as histórias de terror que atualmente lemos sobre questões de privacidade vão parecer exóticas e antiquadas”. Um desses assistentes, o Google Now, consegue monitorar nossos e-mails, nossas buscas e localização, e está sempre pronto para nos avisar de reuniões ou viagens programadas, tudo isso enquanto, em segundo plano, checa as condições climáticas e do trânsito em tempo real.

A justaposição, feita por Varian, de lava-louças e aplicativos talvez pareça razoável, mas na verdade é enganosa. Quando contratamos alguém como assistente pessoal, a transação é relativamente clara: pagamos à pessoa pelos serviços prestados – muitas vezes em dinheiro –, e pronto. É tentador dizer que a lógica, no caso dos assistentes virtuais, é a mesma: você entrega seus dados – tal como entregaria o seu dinheiro – ao Google e, em troca, recebe o serviço sem outros custos.

Porém, algo não se encaixa: poucos de nós esperam que o assistente pessoal saia por aí com cópias de todas as nossas cartas e arquivos a fim de ganhar algum dinheiro com eles. No outro caso, essa é a única razão para os assistentes virtuais existirem.

Na verdade, estamos sendo duplamente ludibriados: quando entregamos os nossos dados – que acabam no balanço dos ativos do Google – em troca de serviços relativamente triviais, e quando esses mesmos dados são utilizados para customizar e estruturar o nosso mundo de maneira pouco transparente e pouco desejável.

Essa segunda característica dos dados como unidade de troca ainda não é bem compreendida. Todavia, é justamente essa capacidade de moldar o futuro, mesmo depois de termos abdicado dele, que transforma os dados em instrumento de dominação. Enquanto o dinheiro em espécie, com o seu ano-

nimato usual, não tem história nem muita conexão com a vida social, os dados nada mais são do que uma representação da vida social – mas cristalizada em quilobytes. O Google Now só funciona se a empresa por trás dele conseguir colocar enormes fragmentos da nossa existência – desde a comunicação, passando pelas viagens, até as leituras – sob seu guarda-chuva corporativo. Uma vez lá, tais atividades podem de repente adquirir uma nova dimensão econômica: elas podem ser afinal monetizadas.

Nada disso ocorre quando os ricos de hoje contratam um assistente pessoal. Nesse caso, o equilíbrio de poder é claro: o senhor domina o criado – e não o inverso, como se dá com o Google Now e os pobres. De certo modo, os pobres são os verdadeiros “assistentes virtuais” do Google, ao contribuir para a acumulação de dados que mais tarde serão monetizados pela empresa.

Varian jamais se faz a pergunta óbvia: por que os ricos precisam de assistentes pessoais? Talvez porque – o que parece mais provável – o que importa para eles seja menos os assistentes pessoais em si, mas o fato de estes lhes permitirem dispor de tempo livre? Entretanto, formular o argumento dessa maneira seria deixar patente que os pobres, talvez, não contem com tanto tempo livre quanto os ricos, mesmo tendo acesso a todos os dispositivos mais recentes do Google.

A dialética do empoderamento atua por vias misteriosas: não há dúvida de que os dispositivos inteligentes poupam tempo – a fim de que possamos dedicá-lo ao trabalho que nos permite pagar por seguros personalizados e mais caros, ou enviar mais e-mails relacionados ao trabalho, ou preencher outros formulários requeridos por algum sistema burocrático recém-computadorizado.

O Facebook, o concorrente mais próximo do Google, usa o mesmo truque no campo da conectividade. A sua iniciativa Internet.org – hoje presente na América Latina, no

Sudeste da Ásia e na África – foi ostensivamente lançada para promover a inclusão digital e o acesso à internet nos países em desenvolvimento. E de fato esse acesso é obtido, mas sob condições bastante específicas: o Facebook e outros poucos *sites* e aplicativos são gratuitos, porém, para todo o restante, o usuário tem de pagar, muitas vezes com base na quantidade de dados consumidos por aplicativos individuais. Em consequência, poucas pessoas – cabe lembrar aqui que se trata de populações muito pobres – têm a possibilidade de acessar o conteúdo externo ao do império do Facebook.

Aqui se nota de novo em ação a regra de Varian: à primeira vista, os pobres desfrutam daquilo que já está ao alcance dos ricos – no caso, o acesso à internet. Mas não custa muito identificar a distinção crucial. À diferença dos ricos, que pagam com dinheiro pelo acesso, este é adquirido pelos pobres com os seus dados – os dados que o Facebook um dia vai monetizar para justificar toda a operação do Internet.org. Afinal, não estamos lidando com caridade. O Facebook está interessado em “inclusão digital” do mesmo modo que os agiotas se interessam pela “inclusão financeira” – ou seja, em função do dinheiro.

Qualquer provedor de serviços – sejam estes no setor da educação, da saúde ou da imprensa – logo perceberia que, para alcançar milhões usando o Internet.org, seria mais fácil lançar e operar seus aplicativos dentro, e não fora, do Facebook. Em outros termos, os pobres podem eventualmente receber os mesmos serviços de que os ricos já desfrutam, mas somente se seus dados – sua vida social materializada – cobrirem os custos da operação.

O acesso gratuito à internet que o Facebook oferece aos países em desenvolvimento é, em essência, um derivativo financeiro gigantesco que paga a implantação da sua infraestrutura: o Facebook assegura a conectividade a esses países em

troca do direito de monetizar a vida dos seus cidadãos assim que estes passarem a contar com recursos suficientes.

Aparentemente, a regra de Varian requer uma correção importante: para prever o futuro, basta observar o que as companhias de petróleo e os bancos vêm fazendo nos últimos dois séculos e extrapolar isso para o Vale do Silício, o nosso novo provedor-padrão de infraestrutura de todos os serviços básicos. Nesse futuro, infelizmente, os assistentes virtuais não serão suficientes – nós precisaremos mesmo é de psicanalistas virtuais.

CATIVEIRO DE PLATAFORMAS

Não se passa um dia sem que uma empresa de tecnologia anuncie que pretende se reinventar como plataforma. Quando a Correia do Sul banuiu a Uber em março de 2014, a empresa prometeu permitir aos taxistas locais que usassem a sua plataforma – assim como seus serviços correlatos.

Meses depois, foi a vez de o Facebook fazer um truque parecido: ao enfrentar problemas com seu esforço pseudo-humanitário de proporcionar livre acesso à internet por meio do projeto Internet.org, a empresa prontificou-se a transformá-lo em plataforma. Assim, os usuários do programa, quase todos de países em desenvolvimento, também poderiam ter livre acesso a outros aplicativos, além daqueles desenvolvidos pelo Facebook.

Alguns críticos importantes chegam a falar de “capitalismo de plataforma”, uma transformação mais ampla no modo de produção, de compartilhamento e de difusão de bens e serviços. Em vez do modelo convencional desgastado,
56 com empresas privadas competindo por consumidores,

estamos testemunhando o surgimento de um novo modelo, aparentemente mais nivelado e participativo, no qual os consumidores interagem diretamente uns com os outros. Com um celular no bolso, de repente os indivíduos podem realizar coisas que antes só eram possíveis por intermédio de um conjunto de instituições.

Tal é a transformação que se nota em muitos setores da economia: conforme mencionado, as companhias de táxi costumavam transportar passageiros, mas a Uber apenas conecta os motoristas aos passageiros. Os hotéis ofereciam serviços de hospitalidade; o Airbnb apenas põe hóspedes e anfitriões em contato. E segue a lista: até mesmo a Amazon atua como intermediária entre vendedores e compradores de livros usados.

As diferenças em relação ao modelo anterior ao surgimento das plataformas são fáceis de serem identificadas. Primeiro, são empresas com um valor de mercado extraordinário, mas que apresentam um balancete estranhamente minguaado: a Uber não precisa empregar nenhum motorista, tampouco o Airbnb precisa adquirir propriedades. Segundo, em vez de respeitarem uma legislação precisa e rigorosa, que explicita os direitos dos clientes e as obrigações dos provedores do serviço – um dos pilares do Estado regulador moderno –, os operadores de plataformas recorrem ao conhecimento amplamente distribuído dos participantes do serviço, contando que o próprio mercado penalize aqueles que se comportam mal.

Na utopia do livre mercado concebida por pensadores como Friedrich Hayek – o verdadeiro padroeiro da economia compartilhada –, a reputação de uma pessoa também reflete o que outros participantes do mercado conhecem sobre ela.

Assim, se você for um cliente problemático ou um mo-
57 torista mal-educado, todo mundo tomará conhecimento

disso, tornando desnecessárias leis específicas contra os comportamentos inadequados.

A boa notícia, segundo Hayek, é que, assim que mudam as nossas normas – aquilo que era tido como inapropriado há cinquenta anos pode ser perfeitamente aceitável hoje –, a nossa reputação passa a refletir essas mudanças imediatamente. As leis, por outro lado, só são alteradas depois de muito tempo.

Na realidade, porém, em nenhum lugar se vê um mercado de reputações tão fluido e dinâmico. Inclusive, a inexistência desse mercado foi realçada num processo judicial recente nos Estados Unidos. Motoristas da Uber foram acusados de discriminar portadores de deficiências físicas ao se recusarem a levar cadeiras de rodas no porta-malas dos carros. Imagina-se que as leis antidiscriminação, que se aplicam aos táxis, também valeriam para os carros da Uber. A empresa afirma que conta com políticas antidiscriminatórias e, também, que não é uma companhia de táxi, e sim uma empresa de tecnologia, uma plataforma. Nesse âmbito, claramente não há um mecanismo eficaz de resposta e apoio aos cadeirantes – e é para isso que servem as leis de proteção ao consumidor.

Enquanto a Uber recorre à condição de plataforma tecnológica como um escudo contra processos judiciais, o Facebook a usa como chamariz publicitário. A iniciativa da Internet.org foi apresentada como uma “plataforma aberta”. Na realidade, como vimos anteriormente, ela não tem nada de aberta: somente o Facebook decide quais aplicativos são incorporados e quais os critérios a cumprir (os aplicativos não podem, por exemplo, permitir a transferência de vídeo ou de arquivos, nem fotos em alta resolução).

Numa cultura fascinada pela inovação – o que, sem dúvida, é o caso da nossa –, faz todo o sentido a adoção, por parte do Facebook, dessa retórica da plataforma. Embora

os críticos do Internet.org tenham razão ao apontar os desvios do projeto em relação à neutralidade da rede, no longo prazo o Facebook gostaria de nos convencer de que isso não faz tanta diferença: uma plataforma, pelo menos em teoria, é um espaço em que, de modo não planejado e não previsível, ocorrem inovações – e o que mais poderíamos querer? Numa contenda entre justiça e inovação, a última sempre sai ganhando.

Porém, a oferta da Uber aos motoristas de Seul suscita algumas questões genuinamente interessantes. O que há na plataforma Uber que os táxis convencionais não podem obter? Três elementos podem ser considerados os mais importantes: uma infraestrutura de pagamento que facilita as transações; uma infraestrutura de identidade que deixa de fora os passageiros indesejáveis; e uma infraestrutura de sensores, incorporada aos celulares, que rastreia em tempo real tanto a localização do passageiro como a do veículo. Esses três elementos pouco têm a ver com transporte; eles constituem o tipo de atividade periférica que as companhias de táxi tradicionais sempre ignoraram.

Com a transição para uma economia baseada em conhecimento, porém, essas atividades deixaram de ser periféricas: elas estão no cerne do fornecimento de serviços. Hoje, qualquer provedor de serviços, e até mesmo os provedores de conteúdo, correm o risco de se tornarem reféns do operador da plataforma, que, ao agregar todas essas atividades periféricas e facilitar a experiência do usuário, passa da periferia para o centro.

Há um bom motivo pelo qual várias plataformas estão sediadas no Vale do Silício: atualmente, os principais elementos periféricos são os dados, os algoritmos e a capacidade dos servidores. E isso explica por que tantas editoras renomadas se dispuseram a fechar acordos com o Facebook a fim de publicar suas histórias num novo recurso denominado Artigos ins-

tantâneos. A maioria delas não conta com o conhecimento e a infraestrutura ágeis, competentes e eficazes como a do Facebook para fazer chegar os artigos apropriados às pessoas certas no momento adequado – e isso com mais rapidez do que qualquer outra plataforma.

Poucos setores vão permanecer intocados pela febre das plataformas digitais. A verdade não dita, contudo, é que quase todas as plataformas atuais mais conhecidas são monopólios, impulsionados pelos efeitos em rede gerados pela operação de um serviço que se torna mais valioso à medida que aumenta o número de usuários. Este é o motivo pelo qual conseguem acumular tanto poder: a Amazon está em permanente queda de braço com as editoras – e não há outra Amazon a que as editoras possam recorrer.

Os investidores de risco, como Peter Thiel, querem nos convencer de que essa condição monopolista é uma característica inerente, e não uma falha: se essas empresas não fossem monopolistas, jamais teriam tantos recursos para aplicar em inovações.

Isso, no entanto, ainda não toca na questão de quanto poder devemos delegar a essas empresas. Um setor editorial dominado pela Amazon e pelo Facebook talvez produza muita inovação – mas existe alguma garantia de que vá, de fato, resultar em artigos ou em livros relevantes?

Uma maneira certa de manter as plataformas sob controle é impedir que se apropriem de todos os elementos periféricos adjacentes. Assegurar que possamos transferir a nossa reputação – assim como o histórico da nossa navegação na internet e um mapa das nossas conexões sociais – de uma plataforma a outra seria um bom começo. Igualmente importante, e muito necessário, é considerar outros aspectos, mais técnicos, do cenário emergente das plataformas – desde os serviços de

comprovação de identidade, passando por novos sistemas de pagamento, até sensores de geolocalização – como infraestrutura de fato (isso assegura que todos tenham acesso a ela nos mesmos termos, sem nenhuma discriminação).

As plataformas em geral são parasitárias e dependem de relações sociais e econômicas já existentes. Elas não produzem nada por si mesmas – apenas rearranjam elementos e fragmentos desenvolvidos por outros. Considerando os imensos lucros – quase todos não tributados – acumulados por essas corporações, o mundo do “capitalismo das plataformas”, a despeito de toda a retórica inebriante, não se distingue muito do seu antecessor. A única coisa diferente é o nome de quem embolsa o dinheiro.

COMO DESUBERIZAR NOSSAS CIDADES

Enquanto as agências reguladoras desde a Índia até a França continuam tentando enquadrar a Uber, a empresa iniciou uma campanha simpática. De uma hora para outra, seus executivos, antes agressivos e insensíveis, passaram a exaltar a importância de regulamentar o setor. Também parecem ter se dado conta do que é que vem fazendo da empresa um alvo tão fácil: ela é desumana demais. Assim, em 2015, durante uma tempestade de inverno nos Estados Unidos, a Uber aceitou interromper a prática controversa de precificação dinâmica, em função da qual os passageiros veem os preços saltar quando aumenta a demanda.

Mas isso não foi tudo. Numa iniciativa publicitária genial, a Uber também ofereceu à cidade de Boston – antes
61 uma oponente feroz do aplicativo – o acesso a montanhas

de dados anônimos sobre suas viagens, tudo na expectativa de aliviar os congestionamentos de tráfego e melhorar o planejamento urbano. E – mera coincidência, claro – o estado de Massachusetts, onde se situa Boston, havia recentemente reconhecido as plataformas de compartilhamento de táxi como formas legais de transporte, eliminando um dos principais obstáculos à atuação da Uber.

Nesse sentido, a Uber está seguindo os passos de *startups* menores, que disponibilizam seus dados para as prefeituras e para os urbanistas que vislumbram a possibilidade de conferir uma base mais empírica, participativa e inovadora ao planejamento urbano. Assim, em 2014, Strava, um aplicativo popular de mensuração de corridas a pé e percursos de bicicleta, firmou um acordo com a Secretaria de Transportes do estado americano do Oregon, que desembolsou uma taxa de licenciamento pesada para acessar os dados sobre os trajetos percorridos pelos ciclistas usuários do aplicativo. A ideia era usar os dados do Strava para melhorar as ciclovias e criar rotas alternativas.

O aparecimento da Uber como um repositório útil de dados, que nenhum planejador urbano pode dispensar, é algo alinhado à ideologia mais ampla do “solucionismo” adotada pelo Vale do Silício. As empresas de tecnologia, depois de se apossarem de um dos mais preciosos recursos contemporâneos – os dados –, agora têm influência sobre os governos sem dinheiro e sem imaginação e podem, assim, se vender como salvadoras inevitáveis e benevolentes aos burocratas inertes das administrações municipais.

As cidades que acolhem a Uber, porém, correm o risco de ficarem dependentes demais dos seus fluxos de dados. E por que aceitar o papel da Uber como um intermediário de dados?

62 Em vez de permitir que a empresa acumule os mais va-

riados pormenores a respeito de quem está se deslocando para onde e em que momento, as cidades deveriam encontrar uma maneira de coletar elas mesmas esses dados. Só então as empresas como a Uber poderiam obter autorização para funcionar e montar um serviço com base em tais informações.

No momento, a Uber se mostra tão eficiente porque controla todos os pontos-chave de coleta de dados: nossos celulares informam tudo o que ela precisa saber para o planejamento da viagem. No entanto, se o controle desses dados passasse para as cidades, a Uber – que conta com poucos ativos – dificilmente continuaria a ser uma empresa avaliada em 72 bilhões de dólares, tal como é em 2018. Com certeza, não é possível um algoritmo que combina oferta e demanda ser tão valioso. Cidades como Nova York e Chicago, sem dúvida pressionadas pelas empresas de táxis, parecem ter se dado conta da importância de articular uma reação unificada e tecnologicamente avançada às investidas da Uber. Ambas estão empenhadas em lançar um único aplicativo, centralizado e abrangente, para os táxis, que poderiam ser distribuídos com a mesma eficiência do aplicativo da Uber.

Além de desafiar a supremacia da Uber, esse aplicativo teria também de impedir que os dados sobre os deslocamentos se tornassem uma mercadoria dispendiosa – algo pelo qual as cidades sejam obrigadas a pagar.

O verdadeiro desafio, contudo, é fazer com que tais aplicativos urbanos incluam outras modalidades de transporte. A visão solucionista da Uber é evidente: basta acionar o aplicativo no celular e um carro o conduz até onde você quiser. Chamar isso de pouco imaginativo seria um eufemismo; trata-se, na verdade, de uma abordagem que funciona nos Estados Unidos, onde os trajetos a pé raramente são viáveis e o transporte público é quase inexistente.

63

Por que isso deveria ser um modelo para o resto do mundo? Só porque as caminhadas a pé são pouco lucrativas, na perspectiva da Uber, não significa que seja um tipo de deslocamento a ser desconsiderado. A crítica recorrente ao solucionismo – que define os problemas sociais de forma muito estrita e quase sempre dentro dos eixos mais rentáveis para os defensores da “solução” – aplica-se aqui com perfeição.

Entretanto, imagine que o aplicativo municipal em seu celular possa informá-lo de todas as opções existentes, que não sejam a Uber, à disposição: você pode completar parte do trajeto planejado com uma bicicleta guardada num local próximo, depois tomar um micro-ônibus que percorre trajetos ajustáveis de acordo com os destinos variáveis dos passageiros e, por fim, andar durante o restante do percurso, pois naquele bairro uma feira livre, por acaso, acontece naquele horário.

Esse cenário já pode ser entrevisto em alguns projetos iniciais apoiados por cidades visionárias. Em Helsinque, por exemplo, a parceria entre a prefeitura e a *startup* Ajelo resultou no Kutsuplus, uma mistura interessante entre um equivalente da Uber e o sistema convencional de transporte público. Usando o celular, o passageiro solicita um serviço de transporte, e o Kutsuplus calcula a melhor maneira de levar todas as pessoas aonde precisam chegar, com base em dados de tempo real. Ele também indica quanto tempo levaria para completar o trajeto, seja com o Kutsuplus, seja com outros meios de transporte.

O êxito de projetos como o Kutsuplus depende de vários fatores. Primeiro, as cidades não deveriam considerar a repercussão da Uber como a única resposta à necessidade de obter um transporte público eficiente, e ainda menos de aliviar os congestionamentos (com certeza, os dados da Uber nunca indicariam que precisamos de menos táxis e de mais espaço para

ciclistas e pedestres). Segundo, o resultado de muitas batalhas cruciais em torno do futuro dos serviços públicos depende de quem controla os dados necessários e os sensores que os produzem. Deixar isso nas mãos da Uber – ou, pior ainda, das empresas de tecnologia gigantes que já se preparam para arrebatar um pedaço da lucrativa torta da “cidade inteligente” – significa inviabilizar o tipo de experimento flexível que permitiria às comunidades reorganizar seus sistemas de transporte da forma que lhes pareça mais conveniente.

A parceria de troca de dados entre a Uber e a cidade de Boston também suscita uma questão política: para começar, a Uber deveria ter permissão de ser a “dona” dos dados relativos aos seus clientes, tanto para usá-los como elemento de troca em negociações com as autoridades municipais como para vender tais informações a quem pagar mais? Sem discutir isso com ninguém, a Uber já respondeu afirmativamente a essa indagação – como antes fizeram o Google e o Facebook.

A realidade, contudo, é mais complicada, sobretudo quando os sensores incorporados à infraestrutura pública podem, mais ou menos, reproduzir os dados facilmente. Basta pensar no que uma rede de equipamentos automatizados de leitura de placas de veículos, associada a semáforos e ruas inteligentes, poderia fazer: seria possível detectar e seguir os carros da Uber de maneira similar àquela feita pelos celulares dos motoristas e passageiros. Não se trata aqui de propor mais vigilância, mas apenas de sugerir que a Uber talvez esteja assumindo a propriedade de dados que não lhe pertencem.

O fato de a Uber ter surgido na Califórnia – uma região notoriamente mal servida por transportes públicos – não é motivo para que acreditemos que o futuro do transporte vá girar em torno dos automóveis. Isso, no entanto, pode ser uma

consequência infeliz, à medida que se reduzem os investimentos em infraestrutura pública.

Mas a resposta apropriada a esse problema deveria ser a recuperação desses fundos e a luta contra a ideologia de austeridade que impulsiona os cortes nas despesas públicas. As prefeituras não deveriam depender da Uber para obter mais resultados com menos recursos, escondendo-se atrás da retórica inflamada da inovação e da participação.

COMO AS FINANÇAS DOMINARAM O COTIDIANO

As três obsessões dos americanos – tecnologia, condicionamento físico e finanças – finalmente convergiram no FitCoin, um novo aplicativo que permite ao usuário monetizar suas idas à academia de ginástica. O mecanismo é simples: integrando-se aos rastreadores de movimento e *wearables* [dispositivos de vestir] mais comuns, o aplicativo converte nossas pulsações cardíacas em uma moeda digital. Os criadores da FitCoin esperam que, assim como sua irmã mais velha, a BitCoin, essa moeda possa ser utilizada para a compra de produtos exclusivos de parceiros como a Adidas, assim como para reduzir o custo do plano de saúde.

É possível que a FitCoin não resulte em nada, no entanto o princípio subjacente a ela aponta uma transformação mais ampla da vida social sob condições de conectividade permanente e mercantilização imediata: o que antes se fazia por prazer, ou só para cumprir as normas sociais, passa a ser firmemente guiado pela lógica do mercado. As outras lógicas

não desaparecem, mas se tornam secundárias em relação ao incentivo monetário.

A capacidade de mensurar todas as nossas atividades remotamente tem descortinado novos caminhos para a especulação, já que qualquer um – de grandes empresas, a seguradoras e até governos – pode criar engenhosos esquemas compensatórios para estimular o comportamento de consumidores que estão atrás de dinheiro rápido. Em consequência, até mesmo as atividades diárias mais corriqueiras podem ser atreladas aos mercados financeiros globais. No final, acabaremos todos negociando com derivativos que associam o direito de receber determinados serviços médicos em função do nosso comportamento físico. É assim que o condicionamento físico e a saúde corporal vão aos poucos se subordinando ao domínio do dinheiro e das finanças.

Mudanças parecidas acontecem em outros setores, muitos deles impulsionados pela capacidade de coletar informações e trabalhar com elas em tempo real. Um desses setores é o do estacionamento de veículos: uma série de aplicativos, como o Haystack e o MonkeyParking, permitiam que, usando apenas os celulares, os motoristas leiloassem vagas públicas de estacionamento para outros motoristas em busca de um lugar para guardar o carro. O Haystack ainda contava com um recurso, Make Me Move, pelo qual os afortunados que encontrassem uma vaga poderiam vendê-la pelo maior lance. Evidentemente, as vagas de estacionamento continuam sendo públicas; o que muda de posse é a informação sobre elas estarem ocupadas ou não. Mas a condição formal, de bem público, significa muito pouco, pois o mercado ilegal da informação o converte em um bem privado dissimuladamente.

Em relação aos restaurantes, há uma enxurrada de aplicativos desse tipo. Em vez de tentar reservar uma mesa

num restaurante da moda, por que não fazer isso por meio de lances em um leilão *on-line*? Neste caso, a lógica do mercado também substitui o princípio da equidade e o da fila. Por meio de aplicativos como o Shout é possível reservar mesas sob um nome falso com o único objetivo de revendê-las a outros usuários. E isso não é válido apenas para restaurantes: você também pode vender seu lugar na fila para adquirir o modelo mais recente do iPhone.

É claro que, como o sistema anterior não era perfeito – os VIPs raramente enfrentavam dificuldades para obter reservas –, há um tanto de verdade no argumento de cunho emancipador e democratizante exposto pelos criadores dos aplicativos. Eles nos liberam daquelas hierarquias que se baseiam, em parte, em formas não monetárias de poder (fama, conexões, reputação) e nos aproximam daquelas baseadas apenas no dinheiro. No passado, era preciso ser rico e famoso para conseguir uma mesa num restaurante elegante; hoje basta ser rico. Porém, o sistema antigo tinha ao menos uma vantagem: às vezes ele permitia que os desprovidos de riqueza e de fama fizessem uma reserva – daí sua reivindicação de ser justo e democrático. Já o novo sistema não admite tais exceções, somente as leis da oferta e da procura.

As mudanças que vêm ocorrendo em todos esses locais cotidianos – a academia de ginástica, o estacionamento, o restaurante – revelam que, assim que se acrescenta a eles uma camada de informação, perdem-se outras camadas, sobretudo aquelas de caráter não utilitário, de desfrute puramente estético, de solidariedade e de justiça. É possível que os piores excessos do capitalismo fossem toleráveis, pelo menos num nível psíquico, exatamente porque, às vezes, podíamos nos refugiar em algumas zonas isoladas que não se sujeitavam à lei da oferta e

da procura. Imunes aos ritmos da globalização, essas zonas nos reassguravam a viabilidade de uma autonomia pessoal fora da bolha do mercado.

Desse modo, sempre podíamos buscar consolo na arte, no esporte, na comida, no urbanismo: esses domínios, dizíamos a nós mesmos, ou eram movidos por considerações estéticas e artesanais, ou pressupunham uma cooperação e uma solidariedade suficientes para compensar a brutalidade ocasional das relações de mercado de que não se podia esquivar. Afinal de contas, havia algo edificante e reconfortante no fato de que um operador de fundo *hedge* gastava o mesmo tempo que um zelador de prédio à procura de uma vaga de estacionamento. Dez anos atrás, essa suposta igualdade entre ambos era um dado aparentemente inalterável da realidade; hoje, não passa de uma imperfeição tecnológica facilmente corrigível com um celular.

Nossa vida era tolerável por causa dessas imperfeições, que até contribuíram para a prosperidade de muitas de nossas instituições. Os jornais, abençoados por não saberem quão impopulares eram alguns de seus artigos, podiam correr o risco de publicar histórias enfadonhas, mas publicamente relevantes, na primeira página. Agora, quando cada clique é contabilizado e previsto de antemão, não há como se arriscar: até mesmo as decisões editoriais são tomadas com um olho na lógica do mercado.

Da mesma forma, os amantes de livros não tinham como conferir se a livraria em que estavam oferecia o melhor preço de uma obra que queriam. Muitas vezes preferiam correr o risco, pagando mais e apoiando a livraria. No presente, com seus celulares sempre ligados, correr esse risco quase não vale a pena: as ferramentas de comparação de preços da Amazon estão sempre ali para ajudar. Sem dúvida, isso é vantajoso para

os consumidores, contudo uma cultura de livros forte e vibrante, que pressupõe a existência de livrarias, é prejudicada.

Numa época em que valores como solidariedade, justiça e diversidade estão sob ataque constante, a capacidade de incorporar mais informações aos momentos de decisão apenas apressa o fim desses valores. Na verdade, a ignorância pode de fato ser uma bênção, sobretudo se o que nos aguarda no lado do conhecimento é o imperativo de sermos mais eficientes, competitivos e lucrativos. Na ausência de outros projetos radicais que contestem o *status quo*, a ignorância – ou antes, a recusa em saber, conscientemente – pode ser um antídoto poderoso aos esforços de reduzir tudo a um preço conhecido, cuja própria existência já molda cidadãos em consumidores.

As histórias contadas pelos empresários americanos de alta tecnologia soam tão sedutoras porque sempre apresentam o conhecimento como algo apolítico e desvinculado dos atuais embates entre cidadãos e governos, ou entre cidadãos e empresas. No mundo sonhado pelo Vale do Silício, os cidadãos comuns dispõem de tanto poder quanto as seguradoras: desse modo, argumenta-se, não há como duvidar de que as informações sobre as nossas atividades serão igualmente empoderadoras para ambos, não é mesmo?

Com base nessa perspectiva, os esforços para conectar tudo e todos numa internet das coisas (“Próxima fronteira da internet das coisas: os bebês”, diz uma manchete recente do site de negócios CNBC) só podem resultar numa restrição crescente dos espaços de imperfeição que até agora nos permitiam retardar o triunfo da lógica de mercado em todos os outros domínios da vida social. E, se a conectividade permanente é essencial para que essa lógica exerça controle sobre nossa vida, então a única autonomia pela qual vale a pena lutar

– tanto no caso dos indivíduos como no das instituições – seria aquela que prospera em condições de opacidade, ignorância e desconexão. O direito de se conectar é tão importante como o direito de se desconectar.

COMO A SUA PRIVACIDADE SE TORNOU UM ESTORVO PARA O LIVRE-COMÉRCIO

A verdadeira natureza da aliança oculta entre o neoliberalismo e o Vale do Silício se revela por inteiro nas discussões correntes a respeito do TTIP, o polêmico acordo de liberalização do comércio entre os Estados Unidos e a Europa, assim como dos seus dois irmãos, o TISA e o TPP.

Um aspecto pouco notado da arquitetura jurídica que emerge desses tratados é que, salvo uma improvável rebelião dos cidadãos, a Europa terminará sacrificando o seu compromisso sólido e muito estimado com a proteção de dados. Essa postura protecionista – que visa sobretudo ao resguardo dos cidadãos contra uma intrusão corporativa e estatal excessiva – está cada vez mais em desacordo com a mentalidade de “apropriação generalizada” que marca o capitalismo contemporâneo.

Um ensaio escrito por Carl Bildt, o eterno falcão da política sueca e agora também presidente do Instituto de Pesquisa Global Commission on Internet Governance [Comissão Global sobre Governança da Internet], captura com bastante perspicácia essa mentalidade neoliberal. De acordo com Bildt, “as

71 barreiras contra a livre circulação de dados são, na verdade,

barreiras contra o comércio”. Pelo mesmo raciocínio, construir uma cerca ao redor de sua casa também é uma ofensa contra o capitalismo. Quem sabe que tipos de negócio publicitário podem ser feitos com base nos seus dados?

Obviamente, se o único critério para avaliar a nossa política tecnológica está no quanto ela promove os avanços dos interesses corporativos, então há muito a se reprovar na proteção de dados e, na prática, em todas as leis de privacidade. E em breve poderemos ter de nos deter apenas neste critério: o aspecto mais terrível dos três acordos comerciais em negociação é especificamente o fato de descreverem um mundo só de empresas, desprovido de quaisquer outros agentes políticos. Desse modo, uma infinidade de artigos de opinião e relatórios de institutos de pesquisa – muitos patrocinados por empresas do setor – empenha-se em validar esses enquadramentos, alegando que os tratados não avançam o suficiente para levar em conta todos os outros fatores que afetam o comércio e o crescimento econômico – de novo, como se não houvesse nenhum mundo para além da bolha corporativa.

Exemplo disso é o relatório *Uncovering the Hidden Value of Digital Trade: Towards a 21st Century Agenda of Transatlantic Prosperity* [Revelando o valor oculto do comércio digital: rumo a um programa de prosperidade transatlântica no século XXI], recentemente publicado por dois institutos de pesquisa renomados – o PPI [*Progressive Policy Institute*, Instituto de Políticas Progressistas], sediado em Washington, e o Lisbon Council [Conselho de Lisboa], em Bruxelas. O relatório nem sequer menciona se considera a vontade dos cidadãos ruim ou inatingível; ele foi escrito simplesmente como se eles não existissem.

A origem desses institutos é reveladora. Criado no início da década de 1990, com o intuito de introduzir ideias neoliberais na presidência de Bill Clinton, o PPI destacou-se como

um dos principais defensores de uma postura mais agressiva na política externa americana e como um promotor do domínio econômico global dos Estados Unidos. Já o Conselho de Lisboa tem uma história mais intrigante. Antes de tudo, há a questão do seu financiamento: entre seus doadores recentes estão empresas como Google, HP, IBM e Oracle.

Depois, há a sua verdadeira influência política: uma de suas fundadoras, Ann Mettler, até o ano passado diretora executiva do grupo, foi alçada à presidência do *European Policy Strategy Centre* [Centro Europeu de Estratégia Política], um instituto dedicado às políticas internas próprias da Comissão Europeia.

Vale a pena ler o relatório firmado por essas duas entidades, mesmo que somente pela ousadia de seus pressupostos. Os autores argumentam que a Europa se encontra atrás dos Estados Unidos num quesito que definem como “densidade digital” – o nível no qual os países consomem, processam e compartilham dados. Porém, ainda segundo eles, se apenas seis das principais economias da Europa aumentassem a “densidade digital” a ponto de se igualarem aos Estados Unidos, o setor econômico desses países produziria 460 bilhões de euros a mais por ano. Sim, é verdade: a privacidade – um dos principais obstáculos à alta “densidade digital” – também é uma das barreiras para a recuperação econômica. Todos deveríamos baixar a guarda para que o Google e a IBM pudessem prosperar mais rapidamente.

Não surpreende que o relatório proponha à Europa repensar o compromisso de reformar as leis de proteção dos dados – mesmo se forem revisadas, defendem os autores, elas vão continuar sendo restritivas demais. Ou pior: como há políticos europeus que se recusaram a incluir o comércio de dados no TTIP, os autores sugerem uma espécie de compromisso.

Eles defendem o estabelecimento de uma “Convenção de Genebra sobre o *status* dos dados”, que pode existir fora do acordo e que ainda tranquilizaria os europeus no que diz respeito aos acordos comerciais firmados com os Estados Unidos, que não afrouxariam as leis de proteção de dados. À luz das descaradas transgressões da verdadeira Convenção de Genebra pelo governo Bush, isso provavelmente não será muito tranquilizador para a maioria dos europeus. Não vai demorar muito para que os advogados americanos encontrem, no campo da privacidade, o equivalente ao afogamento simulado – uma forma de tortura que leva o torturado a acreditar que sua morte é iminente: evocando algum cenário extremo, eles se justificariam e admitiriam abusos mais horrendos.

Os governos, contudo, não perderão muito com essa nova configuração, pois vão achar uma maneira de manipular os novos tratados em benefício próprio. Os Estados Unidos, mais uma vez, saem à frente, exigindo exceções significativas em questões de segurança nacional.

Recentemente, um adendo importante ao TISA tornou-se conhecido graças a um vazamento do WikiLeaks (apesar de toda a excitação com o acesso aos dados, os rascunhos dos tratados ainda permanecem longe do público). O adendo contém uma seção proposta pelos Estados Unidos referente à segurança nacional e sugere o que pode vir por aí. De acordo com essa seção, independentemente do que consta em outros artigos do tratado, nada deve impedir que um governo “tome qualquer medida que considere necessária para a proteção dos próprios interesses fundamentais de segurança”. Esse é, aproximadamente, o nível de generalidade em que esses tratados são escritos: não há nenhuma definição de “fundamental”, muito menos de “segurança” ou de “interesse”.

O futuro defendido por esses institutos de pesquisa financiados por empresas, e que de fato determinam a agenda política global, é extremamente sombrio, não importa o que façam para dourar a pílula. Em essência, os cidadãos não só perdem o direito à privacidade, como as próprias tentativas de esconder algo serão tidas como ofensa ao livre-comércio ou como iniciativa de solapar a segurança nacional. E, mesmo que os cidadãos usem seus votos para eleger governantes que prometem reverter essa tendência abominável, o mais provável é que, uma vez no poder, o próprio governo seja impedido de fazer isso, em função de todos os instrumentos legais incluídos nos tratados. Não há dúvida de que a prosperidade transatlântica chegou ao século XXI.

A ECONOMIA COMPARTILHADA: SEMPRE CORRENDO ATRÁS DE UM DINHEIRINHO

Em setembro de 2014, a Verizon, uma das maiores operadoras de telefonia móvel dos Estados Unidos, inaugurou discretamente um novo serviço, o Auto Share. Programado para ser lançado até o final daquele ano, o Auto Share simplificava ao máximo os procedimentos de reserva e de desbloqueio de um carro alugado, tudo por meio de um celular: bastava escanear e validar um código QR no para-brisas do veículo.

As possíveis implicações são, na verdade, de longo alcance: qualquer *startup* ambiciosa pode contar com a infraestrutura da Verizon, que oferece conectividade onipresente e rastreamento geográfico para conciliar oferta e procura, en-

quanto a própria Verizon fornece serviços de verificação e bloqueio lucrativos. A empresa espera ampliar esse modelo para muitos outros campos além da locação de veículos, possibilitando a troca de quaisquer itens dotados de fechadura eletrônica: furadeiras elétricas, *notebooks* e apartamentos. Longe de ser uma das empresas pioneiras do Vale do Silício, a Verizon junta-se a muitos outros defensores da “economia compartilhada” ao insistir que “as pessoas estão adotando uma sociedade de compartilhamento, uma sociedade que lhes permite obter o que quiserem a qualquer momento”. Sem carregar nunca mais o fardo da propriedade!

Apesar de toda a conversa interminável sobre disrupção e desintermediação, serviços como o Auto Share mostram que a digitalização é impulsionada por um novo conjunto de intermediários poderosos, os quais dificilmente poderão ser eliminados. Um exemplo é o Facebook: fornecedor de muitos dos serviços da economia compartilhada por meio de um tipo de infraestrutura de identificação confiável que nos permite verificar se somos quem afirmamos ser, por exemplo, ao reservarmos um apartamento por intermédio do Airbnb. O Facebook oferece um serviço gratuito ao Airbnb chamado “identificação sob demanda”, e a Verizon quer controlar outro serviço desse tipo: trata-se do “acesso sob demanda”.

Com seus sensores inteligentes sempre conectados e ligados, o celular articula todas essas camadas. Uma empresa como a Uber, por exemplo, seria impensável sem a existência do *smartphone* e da captação de dados em tempo real, que permite determinar a localização do carro no mapa virtual. A apresentação de aplicativos inteligentes como o Auto Share sugere que, em vez de acrescentar sensores a todos os aparelhos, como propõem
76 os defensores da Internet das Coisas, é mais fácil atribuir-

lhes um código QR e permitir que um dispositivo centralizado – o celular – efetue a captação dos dados. Ainda não está claro qual das duas concepções – a Internet das Coisas Inteligentes ou a Internet das Coisas Burras Conectadas por Celulares – vai se impor. Dada a recente incursão da Apple no campo do pagamento por meio de celulares, parece sensato apostar na segunda solução.

O próprio nome Auto Share tem um duplo sentido intrigante: refere-se não só à facilidade de “compartilhar” automóveis, como também ao fato de que esse compartilhamento é essencialmente automatizado. Hoje, nossos bens prediletos podem voltar a circular no mercado sem grande esforço de nossa parte. Não precisamos mais visitar o famoso bazar: o mercado vem ao nosso encontro no conforto do nosso lar, com ofertas irrecusáveis. A rápida ascensão da economia compartilhada pode então ser explicada pela recém-descoberta capacidade tecnológica do capitalismo, que permite converter toda mercadoria adquirida e retirada do mercado – quando ela se torna temporariamente “capital morto” – em um objeto rentável que, na verdade, jamais sai do mercado.

Na pior das hipóteses, a economia compartilhada nos faz correr sempre atrás do dinheiro, consolidando nossa conexão com o mercado global. Esse imperativo de compartilhamento determina que tudo o que possuímos, desde ativos tangíveis até pensamentos intangíveis, seja categorizado e receba algum tipo de identificador único, como o código QR. Quando alguém, em algum lugar – pode ser nosso vizinho ou uma empresa de publicidade do outro lado do oceano –, se mostra interessado em “emprestar” um item que corresponde à descrição do que possuímos, nosso celular nos avisa da oferta, colocando-nos contra todos os outros “microempresários” que possuem propriedade parecida. Uma vez aceita a transação, o resto seria uma questão
77

de logística: um drone ou um carro autônomo viria buscar o item – o transporte de emoções e de pensamentos é ainda mais fácil –, e o pagamento também chegaria com segurança ao nosso celular.

Para alguns, essa é uma proposta muito atraente: não só ajuda a lidar com o consumo excessivo – todos podemos viver com menos se encontrarmos uma maneira de usar melhor os recursos existentes! –, como também confere aos beneficiários da “economia compartilhada” uma sensação inebriante de juventude permanente. Afinal, poderíamos romper, de uma vez por todas, com as armadilhas usuais da existência tediosa de classe média: não há por que se prender a um lugar, ter uma casa, comprar um carro, atulhar o porão com eletrodomésticos desconjuntados. Está tudo lá, na nuvem, pronto para ser alugado e entregue por drones.

O fato de tantos acharem isso atraente não é nenhuma surpresa: os entusiastas da economia compartilhada têm uma habilidade incrível de contar histórias. O talento deles para dourar a pílula rivaliza com o de Steve Jobs. Por exemplo, o principal ideólogo do compartilhamento do Airbnb é Douglas Atkin, também autor do livro *The Culting of Brands* [O culto das marcas], um *best-seller* de 2004 que costuma ser usado no treinamento de executivos, ensinando-os a fortalecer suas marcas com base em elementos de cultos religiosos. O *lobby* do compartilhamento possui um grupo próprio de defesa. A Peers.org apresenta-se como uma entidade de base – ainda que tenha sido lançada com a bênção corporativa do Airbnb, do Lyft (um *site* que ajuda os usuários a encontrar carona para viagens) e do TaskRabbit (que encontra pessoas dispostas a realizar tarefas e entregas). A ruptura do Vale do Silício nunca alcança os lobistas.

Mas o maior problema desses contos de fadas otimistas e utópicos é que eles racionalizam as patologias do atual

sistema político e econômico, apresentando-as como opções conscientes de estilo de vida. É bom poder escolher entre alugar e possuir, entretanto essa é uma opção inviável para muita gente que não dispõe de alternativas além de pagar aluguel.

Dados o enorme desemprego entre os jovens, a estagnação dos salários e o aumento exorbitante dos preços dos imóveis, a atual economia compartilhada funciona como uma espécie de varinha mágica. Aqueles que já são proprietários conseguem sobreviver monetizando o próprio desconforto: por exemplo, podem ganhar um pouco com o aluguel de suas casas, enquanto moram com parentes. Aqueles que nada possuem, por outro lado, também desfrutam, de vez em quando, de um vislumbre da boa vida – inteiramente dependente de bens que não possuem.

Os supostos benefícios ambientais da economia compartilhada são igualmente risíveis: enquanto somos solicitados a compartilhar o nosso carro com os vizinhos – é mais barato e mais ecológico! –, os ricos continuam desfrutando dos seus iates, limusines e jatos particulares, ao passo que os verdadeiros poluidores – as companhias petrolíferas e outros gigantes industriais – escapam com afrontas ainda piores.

Não há como negar que a economia compartilhada pode – e provavelmente consegue – tornar mais suportáveis as consequências da atual crise financeira. No entanto, ao lidar com as consequências, em nada não contribui para eliminar as causas. É verdade que, graças aos avanços na tecnologia da informação, alguns de nós podem finalmente sobreviver com menos – sobretudo ao recorrer a uma distribuição mais eficiente dos recursos existentes. Mas não há nada a celebrar: é como distribuir tampões de ouvido para que todos lidem com o ruído intolerável da rua em vez de fazer algo para acabar com o barulho.

Sensores, celulares e aplicativos: são esses os tampões de ouvido da nossa geração. O fato de não percebermos mais como eles eliminam tudo o que cheira a política em nossas vidas é, por si só, revelador: a surdez – à injustiça e à desigualdade, mas acima de tudo ao nosso próprio e lamentável estado das coisas – é o preço que pagamos por essa dose de conforto imediato.

MOROZOV, E. Solucionismo, um conto de fadas.
In: MOROZOV, E. Big Tech: A ascensão dos dados e a morte da política. São Paulo: Ubu, 2018, p. 43-80.

A ASCENSÃO DOS DADOS E A MORTE DA POLÍTICA⁴

No dia 24 de agosto de 1965, Gloria Placente, 34 anos, moradora do Queens, em Nova York, seguia de carro para Orchard Beach, no Bronx. Usando shorts e óculos de sol, a dona de casa esperava passar um momento tranquilo na praia. Porém, assim que cruzou a ponte da Willis Avenue em seu Chevrolet Corvair, Placente viu-se cercada por uma dúzia de policiais. Havia ali também 125 repórteres, prontos para testemunhar o lançamento da Operação Corral [acrônimo de *Computer Oriented Retrieval of Auto Larcenists*, Identificação de Ladrões de Automóveis por meio de Computador], promovida pelo Departamento de Polícia de Nova York.

Quinze meses antes, Placente havia passado por um farol vermelho e deixara de responder à intimação judicial, uma transgressão que a Operação Corral pretendia punir com uma forte dose de tecnokafkianismo. O sistema funcionava assim: estacionado numa das extremidades da ponte, um veículo da polícia transmitia por rádio as placas dos carros que passavam a um teletipista instalado a alguns quilômetros dali; este, por sua vez, introduzia os dados num computador Univac 490, um caro brinquedo de 500 mil dólares (equivalentes a 3,5 milhões em dólares

⁴ Publicado originalmente como "The Rise of Data and the Death of Politics". *The Guardian*, Londres, jul. 2014.