



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

EJEMPLAR EDITADO PARA

Cortesía del Editor

Nº105 - DICIEMBRE 2021



DIRECTOR

Andrés Ortega

CONSEJO ASESOR

Antón Costas

Guillermo de la Dehesa

Javier Nadal

Ana Palacio

Ignacio Pérez de Arriaga

Manuel Pimentel

Josep Piqué

Narcís Serra

Pedro Solbes

Juan Tapia

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

Gloria Álvarez

José Balsa

Manuel Cebrián

Jordi Domènech

Laura Gallego

Xavier Massa

Àngel Pascual-Ramsay

Francesc Trillas

EDITA

Observatorio de Ideas S.L.

CONSEJERO DELEGADO

Daniel Fernández



Estimado/a lector/a:

La creciente desigualdad, basada en clases sociales, puede desestabilizar muchas sociedades, entre otras la china. Xi Jinping intenta practicar una política que lleve a transformar la distribución social de pirámide invertida en una figura más parecida a un olivo.

La segunda idea versa sobre un estudio de la Agencia Europea del Medio Ambiente que calcula que los costes sociales de la contaminación de las industrias vienen a representar un 2-3 % del PIB de la UE, algo que no suele salir demasiado a la luz.

Estamos en un período de cambio de paradigma económico (y social) que puede echar por la borda el dominante en los últimos 20 a 30 años. Ahí estaba el llamado Consenso de Washington, pero ¿qué queda de él en América Latina, que tanto lo sufrió? Es nuestra tercera idea. Finalmente, acabamos ese apartado con un análisis sobre cómo las redes 2G y 3G fueron las que permitieron el surgimiento de las redes sociales en los móviles, con sus consecuencias políticas, positivas y negativas.

El mundo de Amazon sigue siendo opaco. De ahí el interés de la investigación del libro de Alec MacGillis, que lo analiza en profundidad, generando preocupaciones. El segundo libro que reseñamos es el resultado de más de treinta años de investigación sobre las amistades. Su autor, Robin Dunbar, está unido al número que lleva su nombre, el de la cantidad de amigos que una persona puede tener y que sitúa, en promedio, en unos 150. Con consecuencias para la marcha de nuestras sociedades.

Espero que estas ideas, estudios e investigaciones le resulten interesantes.

Con mis mejores saludos.

Andrés Ortega

Director



| IDEAS DE INTERÉS |

PROSPERIDAD COMÚN EN CHINA: DE PIRÁMIDE A OLIVO

Publicación: «Mantenga la respiración, el país está jugando un juego de ajedrez muy grande», de Maogeshijue.

Síntesis: *Existen antecedentes históricos, tanto en EE UU como en China, de que la brecha de desigualdad de ingresos se ha conseguido cerrar en ciertos períodos. En el camino hacia a la prosperidad común que defiende Xi Jinping, la estructura de clases sociales de la sociedad china se transforma de pirámide a olivo, y se aplican algunas lecciones aprendidas de esos períodos específicos.*

LOS COSTES DE LA CONTAMINACIÓN INDUSTRIAL

Publicación: «Counting the Costs of Industrial Pollution», de la Agencia Europea de Medio Ambiente.

Síntesis: *Las emisiones industriales de las grandes instalaciones europeas generan impactos sobre el ser humano y el medioambiente. Estos costes sociales o externalidades se han cuantificado entre 277 000 y 433 000 millones de euros, lo que viene a representar entre un 2% y un 3% del PIB de la Unión Europea.*

QUÉ QUEDA DEL CONSENSO DE WASHINGTON EN AMÉRICA LATINA

Publicación: «Washington Consensus in Latin America: from Raw Model to Straw Man», de Ilan Goldfajn, Lorenza Martínez y Rodrigo O. Valdés.

Síntesis: *El consenso de Washington consiste en una lista de recomendaciones para superar las crisis de los años ochenta, que ha sido adoptada parcialmente, con luces y sombras, en América Latina. Sin ellas, no se hubiera logrado una estabilidad financiera, pero no han resuelto los graves problemas de desigualdad.*

LAS REDES SOCIALES GENERAN INESTABILIDAD, PERO CONTROLAN A LOS GOBIERNOS

Publicación: «3G Internet and Confidence in Government», de Serguéi Gúriev, Nikita Melnikov y Ekaterina Zhuravskaya.

Síntesis: *Este estudio aísla las causas del impacto del acceso a las redes 3G de telefonía móvil en el apoyo a los gobiernos. El efecto negativo es sustancial. No se produce donde se ampliaron las redes 3G pero sólo se restringió el acceso a las redes sociales, y es mayor donde los medios de comunicación tradicionales fueron censurados.*



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

| LIBROS |

AMAZON: GANAR Y PERDER EN EL MUNDO DE UN SOLO CLIC

Fulfillment. Winning and Losing in One-Click America, de **Alec MacGillis**.

AMIGOS. EL IMPACTO DE NUESTRAS RELACIONES PERSONALES

Friends. Understanding the Power of Our Most Important Relationships, de **Robin Dunbar**.

PROSPERIDAD COMÚN EN CHINA: DE PIRÁMIDE A OLIVO

■ **Publicación:** «Mantenga la respiración, el país está jugando un juego de ajedrez muy grande», septiembre de 2021. Traducción automática del mandarín al español en la cuenta de WeChat maogeshijue, disponible en <https://bit.ly/3E4Sv23>

■ **花猫哥哥 Maogeshijue, Hermano Flor Gato** (pseudónimo).

Resumen: Existen antecedentes históricos, tanto en EE UU como en China, de que la brecha de desigualdad de ingresos se ha conseguido cerrar en ciertos períodos. En el camino hacia a la prosperidad común que defiende Xi Jinping, la estructura de clases sociales de la sociedad china se transforma de pirámide a olivo, y se aplican algunas lecciones aprendidas de esos períodos.

La estructura de clases sociales en China tiene una forma piramidal: la parte inferior son los individuos con bajos ingresos (unos 900 millones de personas), la parte media representa la de los sujetos con ingresos medios relativamente estables, que poseen automóviles y casas (unos 400 millones de personas), y la parte alta concentra las personas con altos ingresos (unas decenas de millones aproximadamente). La prosperidad común sería hacer que el grupo de ingresos medios fuera más alto, no el grupo de renta alta. Por ello, el plan para 2035 es que el grupo medio de China se duplique hasta llegar a 800 millones de personas. Asimismo, la estructura de clases se transformará de una pirámide a un olivo.

«El plan para 2035 es que el grupo de ingresos medios de China se duplique hasta llegar a 800 millones de personas desde la base de los 400 millones actuales».

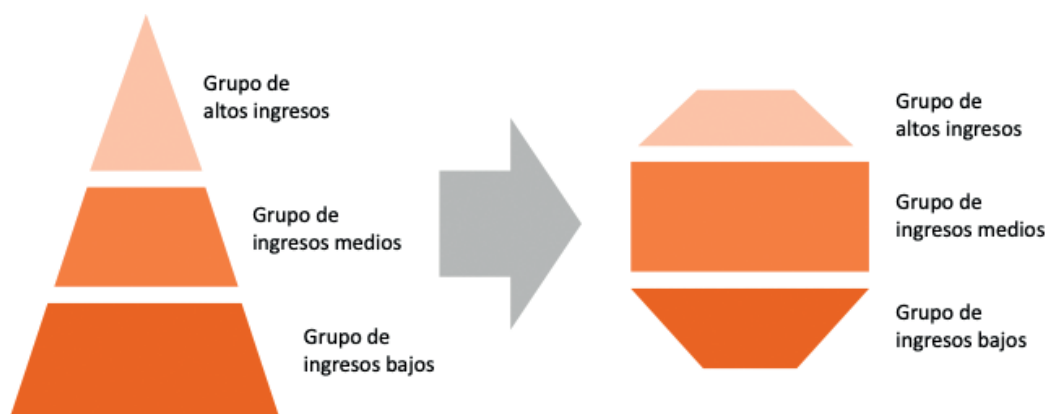


Figura 1. Estructura de clases sociales en China: de la estructura piramidal a la estructura de olivo. Fuente: Imagen adaptada del artículo de Maogeshijue.

¿Cómo se logran los objetivos anteriores? El autor apunta que hay tres niveles de distribución de ingresos en las sociedades de economía de mercado: 1) una distribución inicial basada en el mercado, en la que una persona trabaja o comienza un negocio para obtener tantos ingresos como pueda; 2) una segunda distribución que es la transferencia secunda-

ria de riqueza social por parte del Estado en forma de impuestos, y 3) un tercer nivel de distribución en el que el Estado anima al grupo de altos ingresos a transferir riqueza a los de bajos ingresos por medio de la caridad. Para lograr la prosperidad común, depender de la distribución inicial no es suficiente. En general, las economías de mercado son un juego en el que el ganador se lleva todo. El resultado final es que los ricos se vuelven más ricos y los pobres más pobres, por lo que, si no hay una intervención del Estado, la brecha entre ricos y pobres se amplía cada vez más.

La riqueza social se puede transferir a través de las tributaciones, aunque antes se debe comprender la composición de la base imponible, quién debe pagar impuestos. En general, los principales contribuyentes son el grupo de rentas medias. Las personas de bajos ingresos (por ser objeto de los pagos de transferencias fiscales nacionales) y las de altos ingresos (por sus conexiones y asesoramiento de abogados y contables) pagan pocos impuestos. Por ejemplo, Trump en 2016 y 2017 pagó 750 dólares de impuestos federales sobre su renta de miles de millones de dólares. Sin embargo, aumentar la carga de impuestos del grupo de ingresos medios no sólo no evitará que este grupo sea más grande, sino que logrará que se vuelva más pequeño, con lo que la base imponible disminuirá hasta caer en un círculo vicioso. De esto existen numerosos ejemplos en la historia de China, entre ellos el del final de la dinastía Ming.

Para lograr la prosperidad común a través de la distribución de impuestos, lo ideal es aumentar la tributación de los grupos de más altos ingresos para convertir la tasa impositiva nominal de estos grupos en ingresos fiscales reales, pero, según el autor, sólo dos países lo han logrado en un período histórico específico: China y EE UU. Los períodos incluyen la era del emperador Yongzheng de la dinastía Qing en China y el tiempo transcurrido desde la Segunda Guerra Mundial hasta la década de los setenta en EE UU. Y, en el caso de ambos países, después de un tiempo, los gobernantes posteriores abolieron la imposición de impuestos a los grupos de altos ingresos.

En el período de la dinastía Qing, las minorías étnicas entraron en el Gobierno central, donde la influencia de los burócratas confucianos se limitó. El emperador Yongzhen sufrió entonces una enorme presión para promover reformas tributarias drásticas que incluían, en primer lugar, que tanto funcionarios como nobleza pagaran impuestos y, en segundo lugar, recaudar impuestos sobre la tierra mientras que el impuesto de capitación no se pagaba. Con esto se conseguía aumentar la carga tributaria sobre los propietarios de tierras y se desincentivaban las fusiones de tierras, al tiempo que se garantizaban los ingresos fiscales. Otro efecto fue el aumento de la natalidad. El modelo amplió la base impositiva del país sin aumentar la carga de los agricultores y mejoró las finanzas del Gobierno central, de siete millones de taeles al inicio de la sucesión de Yongzheng hasta más de cincuenta millones de taeles al final de esta dinastía en el inventario nacional de plata. La obtención de recursos financieros hizo que las siguientes dinastías sentaran las bases históricas de lo que China es hoy.

El segundo ejemplo que aporta el autor es el de New Deal de Roosevelt, nombre asignado por este presidente de EE UU a su política intervencionista de supervisión del mercado y keynesiana para luchar contra los efectos de la Gran Depresión. Se caracterizó por dos aspectos. El primer lugar, la imposición de tributos a los grupos de altos ingresos. En 1932, cuando Roosevelt asumió el cargo, el tipo impositivo a la renta personal más alto en EE UU era del 25 %. En sucesivos años se fue incrementando: en 1936 era del 79 %, un

81 % en 1941, un 88 % en 1942 y 1943, un 94 % en 1945 y un 91 % en 1954. Si bien es cierto que la subida en la tasa más alta del impuesto se debió a la guerra, a causa de los enormes gastos militares, después de la Segunda Guerra mundial se ajustó el impuesto sobre la renta personal a un 91 %, lo que se mantuvo durante más de una década. En segundo lugar, la amenaza externa de la Unión Soviética. Ante el peligro de una ideología comunista, los países capitalistas occidentales viraron hacia las clases más bajas, incluyendo la mejora gradual del estado de bienestar y la inclusión del seguro médico. En 1945, Roosevelt introdujo la Ley del Pleno Empleo, que fue aprobada en 1946. Con ella se garantizaba el bienestar de la población de bajas rentas y se promovía el empleo a través de las infraestructuras gracias a la tributación de la población de alto nivel, a la vez que se incrementaba el poder financiero del Gobierno central. Desde 1932 hasta principios de 1980, la estructura social estadounidense se transformó de una forma piramidal a una de huso. Sin embargo, después de 1980 la situación cambió debido a varias medidas que reducían la carga fiscal de las empresas cotizadas, así como la tasa impositiva sobre las rentas más altas. Había una mayor tolerancia en la supervisión de la competencia, y los costes de financiación de las grandes empresas disminuyeron. La proximidad del Gobierno estadounidense al capital contribuyó tanto a mantener la brecha entre ricos y pobres como a la concentración de la riqueza en unos pocos.

De nuevo, la historia podría tener un paralelismo en el presente, según el autor. Si China, como la exURSS, exporta su ideología y promueve su sistema (y aunque no lo haga),

«La presión del modelo chino hará que los países occidentales se inclinen a dar beneficios a la gente común como se hizo en la era posterior a la Segunda Guerra Mundial».

habrá una enorme presión sobre el voto en los países capitalistas que hará que los occidentales se inclinen a dar beneficios a la gente común, como se hizo en la era posterior a la Segunda Guerra Mundial, aunque este beneficio sea más propicio para la estabilidad social y no para los grupos de ingresos altos.

Para China, frente al New Deal de Roosevelt, el autor aboga por seguir el modelo de Yongzheng de la dinastía Qing, época en la que «gobierno y nobleza» pagaban la comida. Es decir, tanto las personas de ingresos altos como las personas de ingresos medios tienen que pagar los impuestos reales de acuerdo con las legislaciones nacionales, por lo que se espera que se produzca un mayor combate contra la evasión fiscal para los grupos de altos ingresos en el futuro (por ejemplo, un área afectada por la evasión fiscal es la industria del entretenimiento, donde el Estado ya ha tomado medidas para su rectificación). Se acompañará de otras medidas, algunas ya implementadas, que promuevan el salto de la clase del grupo inferior al de los ingresos medios: antimonopolio de las plataformas de Internet, prevención de la expansión desordenada del capital, la ilegalidad del 996 (trabajar de nueve a nueve, seis días a la semana), evitar los fraudes de telecomunicación y redes a gran escala, descapitalización de la educación, desfinanciarización de los bienes raíces y desmercantilización de la atención médica. El proceso para ampliar la población de ingresos medios de 400 millones a 800 millones de personas en quince años ha comenzado, y será largo.

Por **Gloria Álvarez Hernández**

LOS COSTES DE LA CONTAMINACIÓN INDUSTRIAL

■ **Publicación:** «Counting the Costs of Industrial Pollution», Agencia Europea de Medio Ambiente, informe n.º 10/2021, de 29 de septiembre de 2021. Disponible en el siguiente enlace: <https://bit.ly/3mZkJom>

■ **La Agencia Europea de Medio Ambiente** (EEA por sus siglas en inglés) de la Unión Europea tiene como objetivos apoyar el desarrollo sostenible y ayudar a lograr una mejora significativa y mensurable en el medioambiente europeo mediante el suministro de información oportuna, específica, relevante y fiable a los agentes políticos y al público general.

Resumen: Las emisiones industriales de las grandes instalaciones europeas generan impactos sobre el ser humano y sobre el medioambiente. Estos costes sociales o externalidades se han cuantificado entre 277 000 y 433 000 millones de euros, lo que viene a representar entre un 2 % y un 3 % del PIB de la Unión.

Este informe está basado en uno previo realizado por el Centro Temático de la EEA sobre contaminación atmosférica, transporte, ruido y contaminación industrial, donde se analizaban los costes sociales o «externalidades» causadas por las emisiones de las instalaciones industriales en Europa a lo largo del período 2008-2017. Pretendía cuantificar la magnitud del problema, el daño causado por los contaminantes y los contaminadores y calcular los costes para la sociedad, en términos sanitarios y no sanitarios, para comprender el desafío y las soluciones concretas. Con él se pretende identificar aquellos sectores, regiones e incluso instalaciones individuales que causan más daños.

Las externalidades son costes no intencionales de una actividad sobre un tercero o sobre la sociedad en general (por ejemplo, los residuos de una fábrica o las emisiones de una central eléctrica) que, sin embargo, no se incluyen en el precio del producto o servicio, lo que alimenta el debate de cómo deberían incorporarse. En el informe se estiman los costes del daño marginal por tonelada métrica para los contaminantes seleccionados, teniendo en cuenta su propagación y las liberaciones al medioambiente. De esta manera, se calculan los efectos en los seres humanos, medioambientales y monetarios asociados.

La evaluación de las externalidades se enfoca sobre las instalaciones más grandes: centrales eléctricas, complejos químicos industriales, refinerías e incineradoras de residuos, entre otras, incluidas en el Portal Europeo de Emisiones Industriales (E-PRTR). Los contaminantes examinados son los siguientes: partículas PM 2,5 (diámetro igual o inferior a 2,5 micras) y PM 10 (diámetro entre 2,5 y 10 micras), dióxido de azufre (SO₂), amoníaco (NH₃), óxidos de nitrógeno (NOx) y compuestos orgánicos volátiles distintos del metano (COVNM). Los metales pesados cubiertos son: arsénico, cadmio, cromo IV, plomo, mercurio y níquel. Los contaminantes orgánicos incluidos son: butadieno, benceno, formaldehído, hidrocarburos aromáticos policíclicos (HAP), dioxinas y furanos. Los gases de efecto invernadero evaluados son el dióxido de carbono, el metano y el óxido nitroso, y el coste del daño se valora en función del cumplimiento del Acuerdo de París de limitar el incremento de la temperatura global por encima de los 2 °C respecto de los niveles preindustriales.

Las vías de exposición a los contaminantes son la inhalación o la ingestión. La inhalación de contaminantes presentes en el aire suele ser mayor en ciudades o zonas industriales que en zonas rurales. Los contaminantes como metales pesados suelen ingerirse con alimentos o bebidas contaminadas. Pero todos también afectan a plantas, animales y sus hábitats, alterando los ciclos reproductivos y la biodiversidad, y se depositan además en monumentos o edificios, los corroen y hacen precisas costosas reparaciones.

De acuerdo con los resultados, un número relativamente pequeño de instalaciones es responsable de la mayoría de los costes externos. Un total de 211 instalaciones (de las 11 655 seleccionadas) causaron el 50% de dichos costes. Y se ha

«Un número relativamente pequeño de instalaciones es responsable de la mayoría de los costes externos. Un total de 211 instalaciones (de los 11 655 seleccionadas) causaron el 50 % de ellos».

cuantificado, para el año 2017, que la contaminación atmosférica producida por los grandes emplazamientos industriales costó a la sociedad europea entre 277 000 y 433 000 millones de euros, lo que representa entre el 2% y el 3% del PIB de la Unión. Del total de instalaciones, las centrales térmicas son las que mayores daños producen

en la salud y el medioambiente, ya que la mayoría utilizan carbón o una combinación de gas y petróleo. Y entre ellas, tres españolas: As Pontes, Aboño y Andorra. Detallado por sectores, el

«La contaminación atmosférica producida por los grandes emplazamientos industriales le costó a la sociedad europea entre 277 000 y 433 000 millones de euros, lo que representa entre el 2 % y el 3 % del PIB de la Unión en 2017».

energético encabeza la lista, seguido de la industria pesada, producción y procesamiento de combustibles, industria ligera, gestión de residuos, ganadería y tratamiento de aguas residuales. Por países, Alemania, Reino Unido, Polonia, España e Italia son los que tienen las instalaciones más grandes, y en mayor número, que informan al Registro Estatal de Emisiones y Fuentes Contaminantes (E-PRTR). Sin embargo, cuando se comparan los costes

con el PIB para obtener un indicador del desempeño ambiental por unidad de producción, los cinco mejores países son Estonia, Bulgaria, República Checa, Polonia y Eslovaquia.

A pesar de que la EEA está perfeccionando su metodología para permitir una evaluación más precisa de los costes por unidad de producción, con el cálculo de las externalidades causadas por la industria se pretende normalizar estas consideraciones de cara a encontrar soluciones ecológicas para una mayor productividad y caminos hacia la descarbonización europea.

La industria sigue siendo imprescindible para el éxito socioeconómico de Europa. El Pacto Verde Europeo es un ejemplo de que está aumentando la conciencia sobre los costes y beneficios para la sociedad de la actividad industrial. Existe un claro cambio de tendencia, que se ve reflejado en una conciencia mayor sobre los problemas medioambientales y el movimiento del mercado hacia la circularidad, la compensación del carbono y la economía colaborativa. Empresas transformadoras están encontrando oportunidades para la creación de valor en mercados completamente nuevos. Pero, sobre todo, hay una clara dimensión europea en lo que se refiere a la contaminación del aire, que no conoce ni fronteras ni agendas políticas, y que son los patrones climáticos y la química transfronteriza los que deciden en qué problema se convierte. Por ello, es un problema compartido que precisa de ambiciones y soluciones comunes entre los miembros de la Unión Europea.

Por **Laura Gallego**

QUÉ QUEDA DEL CONSENSO DE WASHINGTON EN AMÉRICA LATINA

■ **Publicación:** «Washington Consensus in Latin America: from Raw Model to Straw Man», *Journal of Economic Perspectives*, 35 (3), verano de 2021. Disponible en el siguiente enlace: <https://bit.ly/3m1yKSX>

■ **Ilan Goldfajn** es fundador y director del Center for Public Policy Debates y Chairman de Credit Suisse en São Paulo (Brasil); **Lorenza Martínez** es directora ejecutiva de Actinver (México DF), y **Rodrigo O. Valdés** es profesor asociado de la Escuela de Gobierno de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Resumen: El consenso de Washington consiste en una lista de recomendaciones para superar las crisis de los años ochenta, que ha sido adoptada parcialmente, con luces y sombras, en América Latina. Sin ellas, no se hubiera logrado una estabilidad financiera, pero no han resuelto los graves problemas de desigualdad.

El Consenso de Washington es una lista de recomendaciones que fue parcialmente adoptada, con resultados mixtos, algunos de los cuales fueron satisfactorios (sobre todo, en lo que se refiere a la estabilidad macroeconómica y la disciplina fiscal) y otros, claramente, no (sobre todo, en lo referente a la desigualdad social y la productividad).

Aunque la autoría de las recomendaciones no está clara, tiene su origen en las políticas de promoción del libre mercado y la apertura comercial para América Latina auspiciadas por el Gobierno de Estados Unidos, así como por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, para superar la crisis de la deuda del subcontinente latinoamericano en los años ochenta. Unas décadas después, bastantes de estos países han recuperado la estabilidad macroeconómica, pero no han dejado atrás sus graves problemas de desigualdad y baja productividad.

Si por Consenso de Washington entendemos los diez puntos que el economista John Williamson propuso en 1990 para resumir de modo descriptivo sus recomendaciones, los autores afirman que éstas fueron seguidas en parte por bastantes países latinoamericanos, especialmente por tres de las grandes economías de la región: Brasil, México y Chile. Estos diez puntos incluyen aspectos de estabilidad macroeconómica, disciplina fiscal, apertura comercial, privatizaciones y lucha contra la pobreza.

El título del artículo refleja el temor de que el concepto de Consenso de Washington haya quedado para la posteridad como un chivo expiatorio de los males que siguen aquejando a la región. Los autores, cada uno vinculado a uno de los tres países mencionados, son probablemente producto de la atmósfera intelectual producida alrededor del Consenso de Washington, donde la difusión de sus ideas ha sido protagonizada por economistas en instituciones financieras interesadas y centros universitarios que incluso desde antes de los años ochenta habían apostado por políticas extremas de libre mercado. Aunque los autores rechazan la asociación entre Consenso de Washington y neoliberalismo, e incluso niegan que se pueda hablar con claridad de tal concepto, lo cierto es que ambas nociones están asociadas (de forma imperfecta, porque muchos conceptos en ciencias sociales no se pueden medir tan fácilmente como el frío o el calor) a las políticas de más mercado y menos

Estado impulsadas por el Gobierno de Estados Unidos y las grandes instituciones financieras internacionales en los años ochenta e inicios de los noventa. Así lo han afirmado economistas citados en el artículo, como Rodrik o Stiglitz (que fue quien dijo que el consenso relevante existente era que el Consenso de Washington no había dado con las soluciones), y otros no citados como Bowles, y así es ampliamente reconocido en el debate público.

La valoración de la aplicación, aunque parcial, de estas políticas, se puede dividir en tres bloques:

1. Énfasis en la estabilidad macroeconómica y, de modo relacionado, en la disciplina fiscal y la apertura comercial. Estos aspectos de la agenda se consideran en general bastante exitosos, y los autores no cuestionan si se pudieran haber calibrado de otra forma para no agudizar problemas como la desigualdad o la legitimidad política.

2. Privatizaciones y papel del Estado. Aquí los mismos autores son más cautelosos y afirman que la retirada por parte del Estado de la propiedad de muchas empresas podía haberse hecho creando mejores marcos regulatorios y competitivos que dificultaran la creación de monopolios privados.

3. Desigualdad, pobreza y gastos sanitarios y educativos. Pese a que se reconoce el avance de programas parciales para combatir la pobreza (como las transferencias condicionadas) e invertir en educación y sanidad, los autores reconocen que las propuestas de Washington ni tan sólo pretendían hacer frente de forma ambiciosa a uno de los principales problemas de la región, la desigualdad en los ingresos y la riqueza, que en general sigue como estaba, quizá con leves e imperceptibles mejoras.

Como se aprecia en la figura 1, si se comparan los tres grandes países que se analizan con más detalle en el artículo, fue Chile el alumno aventajado y Brasil el más rezagado, sobre todo por el hecho de no abrirse comercialmente tanto como los otros. México ocuparía un lugar intermedio.

<i>Williamson's Overarching Principles</i>	<i>Brazil</i>	<i>Chile</i>	<i>Mexico</i>
1. Fiscal discipline (deficit of 1–2% of GDP)	○	●	●
2. Public expenditure reallocation into priority sectors	●	●	●
3. Broader tax bases and moderate marginal tax rates	●	●	●
4. Market-determined and positive real interest rates	●	●	●
5. Competitive exchange rate, single regime	●	●	●
6. Trade liberalization, tariffs at 10–20% and low variance	○	●	●
7. Opening to foreign direct investment	●	●	●
8. Privatization to relieve public deficits and foster efficiency	●	●	●
9. Deregulation to promote competition	●	●	●
10. Property rights protection	●	●	○

Figura 1: Grado de adopción de las recomendaciones del Consenso de Washington tal como fueron resumidas por el economista John Williamson. Cuanto más oscuro el tono, mayor grado de adopción.

Brasil, México y Chile han tenido también comportamientos bastante distintos, y en general domina la opinión de que Chile ha sido el país más exitoso en cuanto a resultados

(respecto a productividad, inflación y lucha contra la pobreza y la desigualdad). Sin embargo, en la actualidad, Chile no es el país que sufre menos problemas, sino quizá más, de legitimidad del modelo económico adoptado. La evolución de este último país refleja como pocos las luces y sombras del Consenso de Washington. Como reconocen los autores, otras variables de desempeño, como la seguridad, la corrupción y los problemas medioambientales, muestran niveles preocupantes que comprometen el desarrollo económico y social de estos países.

Key outcomes	Brazil	Chile	Mexico
Productivity growth	○	●	○
Inflation	●	●	●
Change in poverty	●	●	●
Change in income distribution	●	●	●

Figura 2: Grado de éxito en el desempeño económico. Cuanto más oscuro el tono, mayor éxito.

«El Consenso de Washington en América Latina sólo ha tenido un éxito muy parcial, quizás entre otras razones porque no ha aplicado suficientemente políticas ambiciosas que pudieran al mismo tiempo aumentar la productividad y reducir las enormes desigualdades sociales».

«Sin al menos una parte de las políticas del Consenso de Washington, hubiera sido difícil, si no imposible, alcanzar la estabilidad macroeconómica y recuperar el acceso a los mercados financieros a finales de los años ochenta y principios de los noventa».

Si se realiza una comparación con países en otras regiones (como los asiáticos) y con las expectativas generadas inicialmente, el Consenso de Washington en América Latina (como el neoliberalismo) sólo ha tenido un éxito muy parcial, quizá, entre otras razones, porque no ha aplicado suficientemente políticas ambiciosas que pudieran al mismo tiempo aumentar la productividad y reducir las enormes desigualdades de ingresos y riqueza en la región.

Los autores concluyen que, sin al menos una parte de las políticas del Consenso de Washington, hubiera sido difícil, si no imposible, alcanzar la estabilidad macroeconómica y recuperar el acceso a los mercados financieros a finales de los años ochenta y principios de los noventa. Añaden que el «riesgo principal» en el presente es que el «populismo económico» gane terreno (como si no hubiera otra alternativa), y los responsables políticos descarten por completo las políticas del Consenso de Washington. Por supuesto, cuando se afirma que algo es el «riesgo principal», significa implícitamente que se han considerado todos los peligros posibles y que otros (como el de seguir haciendo frente a la amenaza populista sin abordar las enormes desigualdades e imperfecciones de los mercados en América Latina) tienen menor envergadura.

Por **Francesc Trillas**

LAS REDES SOCIALES GENERAN INESTABILIDAD, PERO CONTROLAN A LOS GOBIERNOS

■ **Publicación:** «3G internet and Confidence in Government», de próxima aparición en el *Quarterly Journal of Economics*, editada por Oxford University Press. Descargable en el siguiente enlace: <https://bit.ly/3oTLb3v>

■ **Serguéi Gúriev** es catedrático de Economía en Sciences Po, París; **Nikita Melnikov** es candidato a doctor en Economía en la Universidad de Princeton, y **Ekaterina Zhuravskaya** es catedrática de Economía en la Paris School of Economics.

Resumen: Este estudio aísla las causas del impacto del acceso a las redes 3G de telefonía móvil en el apoyo a los gobiernos. El efecto negativo es sustancial. No se produce donde se ampliaron las redes 3G pero sólo se restringió el acceso a las redes sociales, y es mayor donde los medios de comunicación tradicionales fueron censurados.

Las redes de telefonía móvil de tercera generación (3G) son las que han permitido el acceso masivo, instantáneo y continuado a las redes sociales desde los teléfonos móviles. Éstas permiten la difusión de noticias, tanto las verdaderas como las falsas, a la vez que fomentan la aparición de burbujas informativas que polarizan a la población. Este estudio analiza en detalle las respuestas de más de 800 000 individuos en las encuestas Gallup en 2232 regiones subnacionales de 116 países entre 2007 y 2018. Esto permite a los autores identificar el efecto, explotando las diferencias temporales en la instalación de redes 3G. El impacto aparece tanto en países autoritarios como democráticos y significa que las redes sociales corroen la confianza en los gobiernos. Una parte importante de estas repercusiones viene de una característica de nuestra psicología: las imágenes y las noticias negativas son mucho más efectivas y contagiosas que las positivas, y la rabia y la indignación, más contagiosas que la satisfacción y el consenso. Sin embargo, las redes sociales están cumpliendo un papel esencial en la revelación de corruptelas, abusos de poder o fallos en el diseño e implementación de políticas públicas. Los efectos distorsionantes de las redes en democracias consolidadas deben ponerse en relación con sus beneficios indudables en países con baja calidad institucional o con regímenes más autoritarios y medios de comunicación más controlados por el gobierno.

En la figura 1 puede observarse la evolución de la difusión de las redes 3G entre 2007 y 2018. Por ejemplo, en muchos países europeos, la conectividad 3G no estaba aún presente en 2003, mientras que en 2018 es casi universal, excepto en algunas zonas aisladas de España, Suecia o Noruega.

En la figura 2 se muestra el impacto de la ampliación del acceso a redes 3G en el nivel de confianza en los gobiernos. Se puede apreciar la relación negativa entre el incremento de la cobertura del 3G en cada región subnacional (eje horizontal) entre 2007 y 2018 y el cambio en el apoyo al gobierno en esos mismos años.

«En los países con menores niveles de corrupción y mayor calidad de gobierno, no hay efecto visible de la difusión de las redes 3G en la confianza en sus gobiernos».

En los países con menores niveles de corrupción y mayor calidad de gobierno, como Suiza o Dinamarca, no hay efecto visible de la difusión de las redes 3G en la confianza en sus gobiernos. En la figura 3 se presenta el efecto de la expansión de las redes 3G sobre varios indicadores de confianza, con los países ordenados según las

medidas del FMI sobre calidad de la gobernanza. Sólo en los países mejor gobernados, en el extremo izquierdo del eje horizontal, no hay efectos. Para el resto, y a pesar de cierto ruido estadístico que implica que los efectos no están estimados con demasiada precisión (el intervalo de confianza alrededor del estimador es bastante ancho), el efecto tiende a ser negativo en la mayoría de los indicadores, como pueden ser el grado de confianza en el gobierno, la confianza en el sistema judicial o las percepciones de corrupción. Sin embargo, este efecto es negativo y de tamaño similar tanto para países relativamente poco corruptos como los muy corruptos.

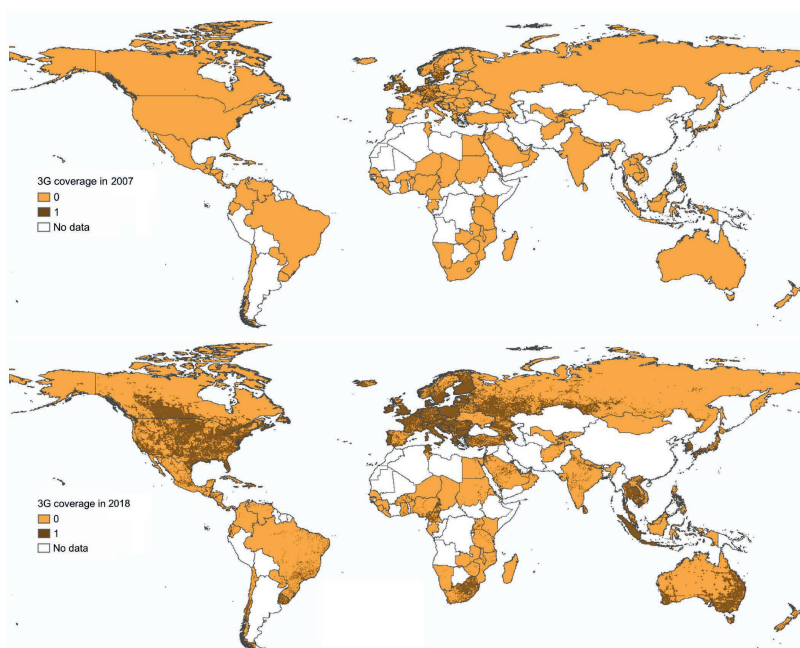


Figura 1. Cobertura del 3G en el mundo en 2003 y en 2018.

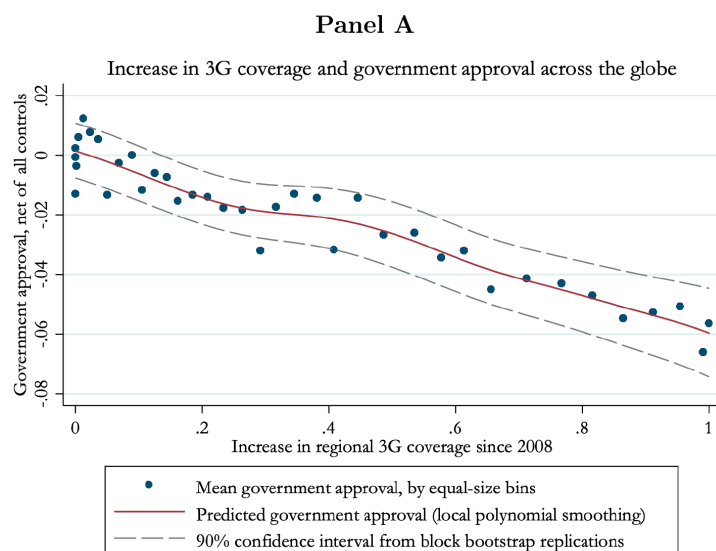
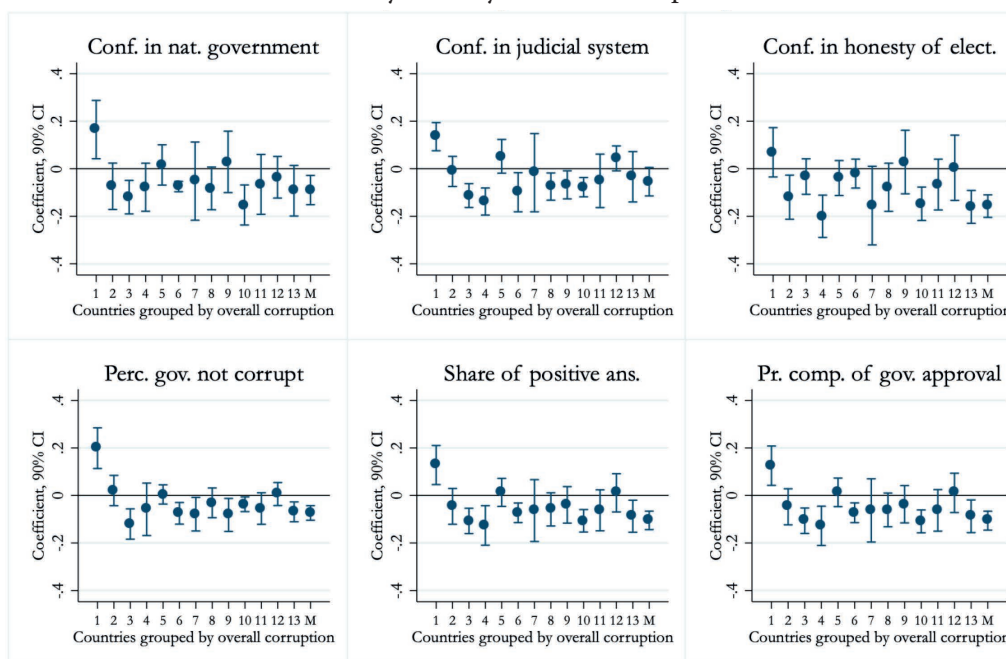


Figura 2. Impacto de la cobertura de las redes 3G de telefonía móvil (eje horizontal) sobre la confianza en el gobierno (eje vertical).

The effect of 3 G by country's overall corruption level on:



Coefficients on each graph come from a single regression; group M has countries with missing GICI index

Figura 3. El efecto de las redes 3G sobre varias medidas de percepción de corrupción y funcionamiento de las instituciones. En el eje horizontal están ordenados los países por 14 niveles de calidad institucional. El punto es el efecto estimado y las líneas son los intervalos de confianza de ese estimador.

Las repercusiones son parecidas cuando se analiza la corrupción real usando información de los papeles de Panamá. El impacto negativo que tuvieron estas revelaciones fue mayor cuanto mayor era la cobertura de las redes 3G.

Una característica muy importante de estos efectos es que afectan mucho más a los individuos con niveles bajos e intermedios de educación, a los desempleados y a quienes

«Los individuos con niveles bajos e intermedios de educación, los desempleados y los que tienen un salario por debajo de la mediana de cada país se ven más afectados. En niveles superiores de educación o de renta, las redes 3G no tienen ningún impacto».

tienen un salario por debajo la mediana de cada país. En niveles superiores de educación o de renta, las redes 3G no tienen ningún impacto. A pesar de las burbujas informativas y las noticias falsas, el acceso instantáneo y continuado a las redes 3G puede ser un mecanismo importante de control del poder ejecutivo, especialmente por parte de las capas más desfavorecidas de la población. Además, el efecto es mucho mayor entre los mayores de 25 años que entre los jóvenes,

mucho más escépticos con la labor de los gobiernos.

Finalmente, los autores se preguntan sobre el impacto de las redes 3G en el funcionamiento de las democracias. Analizando 102 elecciones parlamentarias en 33 países europeos entre 2007 y 2018, el resultado fundamental se presenta en la figura 4.

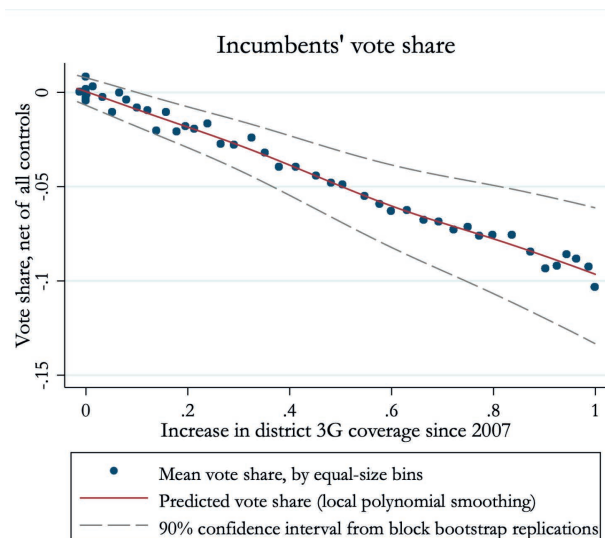


Figura 4. Efecto de la expansión de las redes 3G sobre el voto al partido en el gobierno.

El eje horizontal es el crecimiento en la difusión de la red 3G desde 2007 y el eje vertical es el cambio en el voto al partido de gobierno.

Gran parte de este voto es capturado por los partidos populistas de izquierdas y derechas, mientras que los no populistas y los verdes no parecen beneficiarse de ese traspaso, como se puede apreciar en la figura 5.

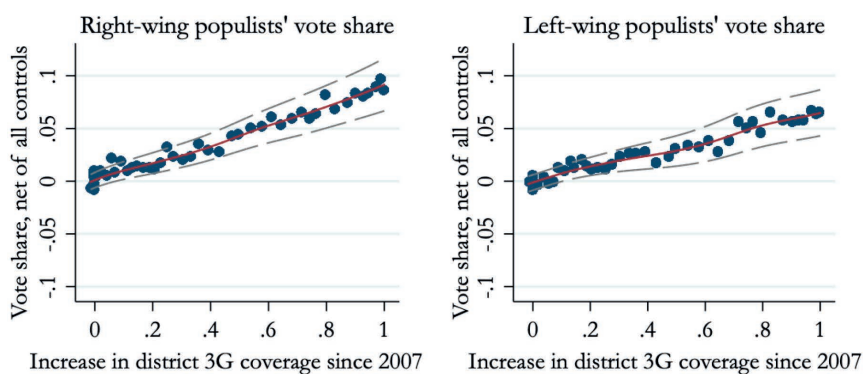


Figura 5. Incremento en el voto de los partidos populistas de derechas e izquierdas.

La conclusión fundamental del artículo es que la expansión de las redes 3G de telefonía ha desestabilizado nuestras democracias. Sin embargo, hay un efecto muy positivo :el mayor grado de control sobre los gobiernos y la incorporación de partes más desfavorecidas y menos educadas de la población a la hora de ejercer esa función de control. En países menos democráticos y donde los medios de comunicación están controlados por los gobiernos, este efecto de control del poder ejecutivo es aún más importante, si cabe.

Por **Jordi Domènech**

AMAZON: GANAR Y PERDER EN EL MUNDO DE UN SOLO CLIC

Alec MacGillis, *Fulfillment. Winning and Losing in One-Click America* («Fulfillment. Ganar y perder en la América de un solo clic»), Farrar, Straus & Giroux, 2021, 384 págs.

Por **María Lázaro**

Es difícil traducir al castellano en una única palabra el término inglés *fulfillment*, que en logística describe el proceso de planificación, recepción, empaquetado, envío y distribución de mercancías en operaciones de comercio electrónico. «Cumplimiento» no se ajusta al concepto porque lo limita en exceso: este proceso y su impacto social, económico, demográfico, medioambiental, urbanístico e incluso político ha sido capaz de rediseñar el equilibrio de poderes en Estados Unidos hasta límites insospechados. Todo ello, espoleado, entre otras, por una empresa, Amazon, que Jeff Bezos creó en 1994.

Alec MacGillis retrata con minuciosidad la creciente desmembración de Estados Unidos a medida que Amazon expande sus centros logísticos y de datos, amplía servicios digitales, penetra en los núcleos de poder de Washington D.C., desestabiliza el tejido empresarial local, arrasa con el pequeño comercio y deja una larga lista de víctimas con nombres y apellidos, mujeres y hombres que ven condicionadas o truncadas sin remedio sus expectativas vitales tanto profesionales como familiares, al tiempo que otros, sólo unos pocos, se enriquecen cada vez más.

Fulfillment es la historia de cómo, en sólo unas décadas, en Estados Unidos se abre una brecha de desigualdad sin precedentes. A principios de 1980, prácticamente todas las áreas geográficas del país tenían ingresos medios similares al 20 % de la media nacional (sólo Nueva York y Washington D.C. los superaban, y únicamente algunas zonas del sur y suroeste rural quedaban por debajo). En 2013, casi toda la franja desde Boston a Washington y la costa norte de California superaban el 20 % de ingresos medios, y buena parte del interior había quedado por debajo. En 1980, los ingresos del área metropolitana de Washington eran una cuarta parte más altos que en el resto del país; en 2015 la diferencia se había duplicado con creces. La desigualdad era patente entre las zonas urbanas y rurales, pero también entre las ciudades: en 2019, más del 70 % de las inversiones de capital riesgo se localizaban en sólo tres Estados: California, Nueva York y Massachusetts.

Además, *Fulfillment* es la historia de cómo la actividad empresarial que antes se dispersaba en cientos de negocios grandes y pequeños, y los beneficios y las oportunidades de crecimiento que antes se distribuían a lo largo y ancho del país, se van concentrado en un puñado de grandes gigantes tecnológicos, en un juego de suma cero en el que Amazon se erige como actor relevante y catalizador, más aún con el auge de las compras electrónicas y los cambios en los hábitos de consumo durante la pandemia.

El ganador se lo lleva todo

Jeff Bezos sabía que Internet iba a hacer inmensamente ricos a unos cuantos, y él quería ser uno de ellos. Así describe MacGillis la falta de escrúpulos de un individuo que estuvo a punto de fijar la sede de su empresa en una reserva india de California para evitar pagar

impuestos por completo, y que finalmente eligió Seattle por dos motivos: su aeropuerto (necesario para distribuir envíos por todo el país) y la existencia de Microsoft (que le aseguraba un potencial de programadores).

Comienza así una de las paradojas de la economía tecnológica: el Internet que iba a facilitar trabajar desde cualquier lugar produce precisamente el efecto contrario, al aglutinar el talento y la innovación en unas pocas localidades concretas.

En la década posterior a la Gran Recesión, más de veinte compañías del Fortune 500 instalaron centros de innovación y desarrollo en Seattle. En 2018, se calculaba que cada semana llegaban a la ciudad cincuenta desarrolladores de *software*. Por aquellas fechas, el precio de la vivienda en Seattle excedía ya el de cualquier otra ciudad del país, y la escasez de niños sólo era superada por San Francisco. Amazon había generado el 30 % de los nuevos empleos y ocupaba una quinta parte de todo el espacio de oficinas de la ciudad.

Al mismo tiempo, otras urbes perdieron su tejido industrial. Entre 1999 y 2011 en Estados Unidos se eliminaron 2,4 millones de empleos en el sector manufacturero. Dayton, la otrora conocida como «la cuna de la aviación», fue una de las golpeadas por la debacle económica, el desempleo y la drogadicción. Y aquí puso sus ojos Amazon en 2015, con la promesa de abrir un nuevo almacén que crearía 2000 empleos a tiempo completo. Con una condición: obtener una bonificación fiscal durante quince años por valor de diecisiete millones de dólares. Se lo concedieron.

Poco después, a finales de 2016, uno de los funcionarios que había gestionado la exención fiscal, Ryan Wilson, pasó a engrosar la relación de nóminas de Amazon con una nueva misión: negociar desgravaciones fiscales para la compañía con otras agencias estatales como la que acababa de abandonar. Se marcaba así otra de las pautas de Amazon, caracterizada por las «puertas giratorias» y la falta de transparencia.

La interdependencia de la industria de la influencia

En 1968, sólo cien corporaciones tenían oficinas de «asuntos públicos» en Washington. Entre 1971 y 1982, el número de firmas con grupos de presión o *lobbies* registrados pasó de 175 a 2500. El 11 de septiembre de 2001, el vuelo 77 de American Airlines fue secuestrado y estrellado deliberadamente contra la fachada occidental del Pentágono, y aunque el alcance mediático del ataque fue inferior al de las Torres Gemelas, su impacto en la industria de la influencia de Washington fue exponencial, impulsado por el sector de seguridad nacional.

Tras el ataque terrorista, el equipo de la Agencia de Defensa de Inteligencia del Pentágono creció de 7500 empleados en 2002 a 16 500 en 2011. Se constituyó desde cero el Departamento de Seguridad Nacional. La CIA subcontrató a 10 000 profesionales (más de un tercio de la plantilla) de un centenar de empresas. Robert Gates, exsecretario de Defensa de EE UU entre 2006 y 2011, reconoció a *The Washington Post* que no sabía cuántos subcontratistas tenía en su propia oficina.

Con el rápido incremento de las contrataciones, aumentó también la demanda de contactos para conseguirlas. Entre 2000 y 2011, el dinero dedicado a *lobbies* en Washington se duplicó hasta 3300 millones de dólares. Una nueva «clase», más interesada en la tecnología, hizo su aparición. En 2002, Google gastaba menos de 50 000 dólares en *lobbies*; en 2015, invirtió cinco millones en un solo trimestre. En 1970, sólo un 3 % de los congresistas se convertía en lobista tras dejar su puesto en el Gobierno; tres décadas más tarde, más del 40 % cambiaba de posición. Y los demócratas eran más fáciles de reclutar, alentados por el aura liberal del sector tecnológico.

A medida que la riqueza fluía hacia Washington, también lo hicieron los medios de comunicación. Los periódicos habían entrado en decadencia en grandes y pequeñas ciudades de todo el país, con un modelo de negocio devastado por la triple actuación de empresas que primero empezaron a ofrecer gratis una de sus principales fuentes de ingresos, los anuncios clasificados (Craigslist); después acabaron con los negocios que contrataban buena parte de la publicidad impresa (Amazon), y a continuación monopolizaron la publicidad digital que sustituyó a la impresa (Facebook y Google). Entre 2005 y 2015 se desvaneció uno de cada cuatro trabajos en periodismo, 12 500 en total. Pero durante ese mismo período, en Washington se duplicó la cifra de reporteros (que dejaron de informar sobre lo que ocurría en otras partes del país, perdiendo así perspectiva).

En ese período, Jeff Bezos decidió pasar más tiempo en Washington. En 2013, adquirió por 250 millones de dólares *The Washington Post*, que durante ochenta años había pertenecido a la familia Graham, asegurándose así la propiedad del medio de comunicación más respetado en este entorno. En 2015, Amazon fichó a Jay Carney, el exdirector de *Time* en Washington, que en 2009 se había convertido en portavoz de Joe Biden y que entre 2011 y 2014 había ejercido de secretario de Prensa de la Casa Blanca. En 2016, Bezos se compró (al contado) una mansión en Washington por 23 millones de dólares (y no sería la última). En 2018, Amazon contrató por 280 000 dólares anuales a Brian Ballard, conocido lobista del entorno de Trump.

Suma y sigue: entre 2012 y 2018, Amazon quintuplicó su presupuesto en actividades de *lobby*. Ese año, era la empresa tecnológica con la oficina de *lobby* más grande de Washington, con 28 profesionales, además de tener contratados a un centenar de lobistas en una docena de firmas de la ciudad. Amazon pagaba para influir en fiscalidad, contra la regulación de drones, en las compras públicas y contra cualquier esfuerzo que pudiera poner a la compañía bajo el escrutinio antimonopolio. En conjunto, Amazon ha invertido en la última década ochenta millones de dólares para influir en el Gobierno federal.

La transformación del trabajo

Cuanto más crecía Amazon y más dominaba el mercado, menos precisaba competir por captar empleados y menos necesitaba pagarles. En 2012, la compañía contaba con sólo 88 000 trabajadores en todo el mundo. A finales de 2019, la plantilla ascendía a más de 750 000 personas y 400 000 en Estados Unidos. Un ejemplo: en el verano de 2019 contrató a 97 000, prácticamente toda la plantilla de Google.

Hasta entonces, las labores de almacenaje y distribución se habían considerado, en cierta medida, tareas especializadas: se podía ganar 20 dólares por hora y permanecer años en el puesto de trabajo. Pero, en Amazon, la experiencia era más bien fugaz; los trabajadores cada vez más jóvenes y la rotación, excesiva, lo que permitía pagar una media de sólo 13 dólares por hora (y bajar el salario medio en todo el país).

En septiembre de 2015, Amazon abrió un nuevo almacén en Baltimore, en el mismo enclave de Broening Highway donde antes había estado la planta de General Motors, para lo que la administración local le concedió 43 millones de euros en incentivos. Una década más tarde, quienes habían trabajado en General Motors por 27 dólares por hora tuvieron la oportunidad de volver a hacerlo por... entre 12 y 13 dólares la hora.

La baja permanencia representaba una ventaja adicional para la compañía: era más fácil erradicar los intentos de organización sindical.

Eso a pesar de que los accidentes laborales eran cada vez más frecuentes. Los aspirantes a un puesto de trabajo debían aceptar una condición previa antes de firmar: no desvelar, jamás, nada de lo que pudiera suceder dentro de los almacenes, robotizados al máximo y

con miles de cámaras destinadas a controlar hasta el más mínimo detalle la productividad. MacGillis aclara que la robotización no tenía como objetivo eliminar puestos de trabajo, sino robotizar su existencia. En la planta de Broening Highway, donde se procesaban 6000 paquetes cada hora, los empleados llevaban una pulsera que rastreaba cualquier movimiento y alertaba con una vibración si ralentizaban su desempeño. Un algoritmo determinaba si el operario cumplía su cometido tal como se le exigía. En sólo 13 meses entre 2017 y 2018 fueron despedidas unas 300 personas por «ineficiencia».

La lucha de los negocios locales

En 2015, Amazon lanzó una nueva división: Amazon Business. Lo que se presentó como una línea de negocio dedicada a «simplificar tus compras de empresa» pronto se desveló como una estrategia destinada a barrer del mercado a los competidores locales y a los pequeños negocios y comercios.

Como primer paso, Amazon fichó a una mujer para liderar el área de «sector público»: Anne Ruge, que hasta 2016 había sido la responsable de las compras federales en la Oficina de Administración y Presupuesto de la Casa Blanca. Es decir, la persona encargada de supervisar un presupuesto de 450 000 millones de dólares en compras públicas pasó a engrosar la nómina de la compañía, dispuesta a hacerse con el mayor bocado de ese mercado.

En paralelo, empezó a «invitar» a cientos de *pymes* a integrarse en su plataforma Amazon Marketplaces para «abrirse» a un mercado más amplio, vía comercio electrónico. La condición: abonar un 15 % de comisión sobre las ventas, incluso si estas operaciones se realizaban con clientes que antes les habían contratado directamente.

El círculo vicioso se completó cuando se hizo patente que Amazon era capaz de acaparar más y más compras públicas gracias, entre otras cuestiones, a los precios que imponía a sus vendedores, que ya no tenían opción de acceder al mercado si no era a través de su plataforma. Al verse forzados a vender a través de este canal, a las *pymes* les resultaba imposible establecer vínculos directos con sus clientes. También se les «desaconsejaba» que intentasen comercializar a precios inferiores en otras webs.

En 2018, las comisiones de Amazon ascendieron a 42 700 millones de dólares, una quinta parte del total de los beneficios de la compañía, y las ventas a través de terceros representaban casi el 60 % de todo el negocio. Detrás quedaban negocios y puestos de trabajo destruidos. El profesor Scott Galloway atribuye a Amazon la desaparición de 76 000 empleos en venta al por menor... cada año.

El incremento de las operaciones *on-line* impulsó a su vez otro sector: el de los centros de datos necesarios para procesar las ingentes cifras de bits (2,5 quintillones diarios en 2018, un 90 % más que sólo dos años antes).

Amazon no podía ser ajeno a esta oportunidad. En 2003 había puesto en marcha Amazon Web Services (AWS), su servicio de *cloud-computing* (informática en la nube), y en 2006 comenzó a ofrecer servicios de almacenamiento de datos. En 2017, AWS proveía servicios en la nube a grandes corporaciones como GE, Verizon, Airbnb o Coca-Cola, y generaba la décima parte de los beneficios de Amazon, es decir, más de 17 000 millones de dólares. Amazon había logrado posicionarse así como actor principal en dos áreas clave de Internet: el comercio electrónico y el almacenamiento de datos.

Sin embargo, la instalación de centros de datos no es inocua; para operar necesitan dos recursos básicos: energía y agua. Energía que, además, procede en su mayoría de fuentes no renovables, principalmente del carbón. Y especialmente en el caso de Amazon, pues apenas el 12 % de la electricidad que consumen sus centros de datos proviene de fuentes renovables.

La perversión del sistema fiscal

MacGillis relata también minuciosamente hasta qué punto la expansión de Amazon ha sido posible gracias a la obtención de exenciones, desgravaciones y bonificaciones fiscales. En 2017, la compañía se marcó como objetivo interno (secreto) lograr 1000 millones anuales en subvenciones fiscales locales. Entre 2009 y 2018, abonó un tipo impositivo de sólo el 3 % sobre sus beneficios. Y eso a pesar de generar buena parte de su negocio con contratos públicos.

En Seattle y otras ciudades comenzaron a alzarse voces críticas contra esta realidad: a menores ingresos fiscales, menor capacidad de los gobiernos locales para poner en marcha políticas sociales para combatir las desigualdades que el sistema iba creando. La ironía es que el propio Jeff Bezos se alzó con (su) solución: anunció que abrazaba la filantropía y que donaría 2000 millones de dólares a albergues para vagabundos y guarderías..., al tiempo que inoculaba la idea de que los poderes públicos eran ineficientes para gestionar los problemas que sus electores les habían encomendado resolver.

Las heridas abiertas

En América siempre han existido bolsas de pobreza, reconoce MacGillis. Pero, en la segunda década del siglo XXI, el declive de ciertas áreas y la concentración de riqueza se aceleró. Entre 2010 y 2018, al tiempo que la población del país aumentaba un 6 %, un total de 1653 condados perdieron población y sólo 1489 experimentaron crecimientos. El empleo en las zonas rurales y las poblaciones de menos de 50 000 habitantes cayó dramáticamente entre 2008 y 2017, mientras que en las mayores ciudades del país los puestos de trabajo aumentaban en un 9 %. Entre 2010 y 2014, apenas veinte condados acapararon la mitad de las nuevas empresas surgidas en todo el país. Más del 44 % de todos los empleos relacionados con el sector digital se concentraron en sólo diez áreas metropolitanas.

No obstante, a pesar de la creciente brecha entre zonas geográficas, la movilidad laboral marcó su punto más bajo en 2018: menos del 10 % de los estadounidenses cambió de residencia ese año, la mitad que en los años cincuenta. Entre los factores que lo explican, aduce MacGillis, están el aumento de familias monoparentales (que son menos libres para trasladarse porque dependen más de sus vínculos locales familiares) y el hecho de que, para los trabajadores menos cualificados, con menos opciones de ingresos, el precio de la vivienda en las ciudades «polo de atracción» resultaba prohibitivo.

Amazon había contribuido también a ello. En 2018 se supo, por ejemplo, que uno de cada diez empleados de Amazon en Ohio cobraba tan poco que recibía cupones de alimentos. De hecho, en aquellas fechas Amazon era uno de los principales empleadores de receptores de cupones de alimentos en al menos cinco estados del país.

La desigualdad ha dejado por el camino también víctimas mortales. Entre ellas, las ocasionadas por el exponencial incremento de la tasa de suicidios, alcoholismo y drogadicción entre la población blanca sin estudios universitarios, especialmente en Ohio y sus vecinas Pensilvania, Kentucky e Indiana. En sólo diez años, entre 2012 y 2017, las muertes de blancos de entre 25 y 44 años se quintuplicaron.

La gentrificación se ha adueñado también de las ciudades más pujantes. Un estudio de 2019 declaró que Washington era la ciudad donde el resultado ha sido más devastador: unos 20 000 residentes negros han sido desplazados. La «ciudad chocolate», cuya población era en un 70 % afroamericana en 1970, ha dejado de ser de mayoría negra.

El 16 de julio de 2019, la Subcomisión de Derecho Antimonopolio, Comercial y Administrativo del Comité Judicial de la Cámara de Representantes de Estados Unidos convocó

una audiencia en el Capitolio para abordar «las plataformas *on-line* y su poder de mercado». Los ejecutivos de los cuatro gigantes tecnológicos (Amazon, Google, Facebook y Apple) fueron llamados a declarar sobre la cuestión de fondo: ¿se han hecho demasiado grandes para el bien del país?

En octubre de 2020, el equipo demócrata de la subcomisión de la Cámara de Representantes publicó un informe de 449 páginas con las conclusiones de su investigación, en el que se pide al Congreso que tome medidas para acabar con estos gigantes. «En pocas palabras, las empresas que en su día fueron pioneras, que desafiaban el *statu quo*, se han convertido en el tipo de monopolios que vimos por última vez en la época de los barones del petróleo y los magnates del ferrocarril», señalaba el informe.

MacGillis concluye que correspondería a Biden y a su nueva Administración decidir si abordan el gran desequilibrio de clase y regional que ha generado la industria tecnológica. Pero eso supondrá desafiar a quien ha sido aliado natural del Partido Demócrata desde hace mucho tiempo. El reto está servido.

Los nombres de la intrahistoria

Fulfillment es también la historia, entre otros muchos, de Héctor Torrez, empleado en el turno de noche en un almacén de Amazon, que durante la pandemia vio cómo su jornada laboral de 12 horas se extendía al ritmo que se disparaban los pedidos, aumentaba la presión, se multiplicaban los accidentes laborales y se sucedían los despidos. Al cabo de nueve meses, de las veinte personas que habían empezado a trabajar al mismo tiempo que él, Torrez era el único que había logrado mantener su puesto.

De Todd Swallows, que a pesar de trabajar en un almacén de Amazon en Dayton, vive con su esposa Sara y sus dos hijos en un albergue para personas sin hogar porque no puede permitirse otro alojamiento. O la de Jody Rhoads, que falleció aplastada en un almacén de Amazon en Carlisle, aunque el informe médico atribuyó su muerte a causas naturales, en lugar de accidente laboral.

Es la historia de Teresa Gandara, que con mucho esfuerzo logró poner en marcha en El Paso la empresa de material de oficina Pencil Cup Office Products, que en 2010 contaba con 18 empleados. Sus clientes eran principalmente administraciones y colegios locales. Hasta que en 2017 Amazon irrumpió en sus vidas.

Y la de Elena Schlossberg, que en 2015 escribió un *mail* a Jeff Bezos tratando de explicarle que el lugar elegido para instalar su nuevo centro de datos, Rural Cescent, es una zona protegida que no cuenta con la infraestructura suficiente, y que las nuevas instalaciones eléctricas planeadas destruirían su hogar, su entorno natural y su cultura.

O la de Natasha Newmann, de siete años, que murió atropellada por una furgoneta blanca de reparto sin ninguna identificación visible..., porque era de Amazon.

Fiel a su experiencia periodística, MacGillis trufa la narración con decenas de entrevistas y experiencias personales que ejercen de hilo conductor, poniendo voz y rostro a las frías estadísticas acumuladas a lo largo de los años. Muestra, así, que detrás de las empresas, las decisiones políticas, los desequilibrios sociales, las riquezas y las penurias, hay personas con nombres y apellidos que se lucran, padecen o mueren.

* * *

Alec MacGillis es reportero sénior de ProPublica y ha recibido el premio George Polk, el premio Toner y otras distinciones. Ha trabajado en *The Washington Post*, *Baltimore Post* y *The New Republic*, además de colaborar con *The New York Times Magazine*, *The New Yorker*, *The Atlantic* y otras publicaciones. Es autor de *The Cynic*, una biografía de Mitch McConnell.

Reseña de **María Lázaro**, especialista en *marketing on-line* y desarrollo de negocios y autora de los libros *Community manager. La guía definitiva* (2019, Anaya Multimedia) y *Redes sociales y menores. Guía práctica* (2020, Anaya Multimedia). Docente en cursos de postgrado de la Universidad Complutense de Madrid y la UNED, es directora de Desarrollo Corporativo del Real Instituto Elcano, y antes fue jefa de *marketing* de ICEX España Exportación e Inversiones y directora de cuentas de la agencia MRM Worldwide.

AMIGOS. EL IMPACTO DE NUESTRAS RELACIONES PERSONALES

Robin Dunbar, *Friends. Understanding the Power of Our Most Important Relationships* («Amigos. Comprender el gran impacto que tienen nuestras relaciones más importantes»), Little, Brown Book Group, Reino Unido, 2021, 424 págs.

Por **Regina H. de Benoist**

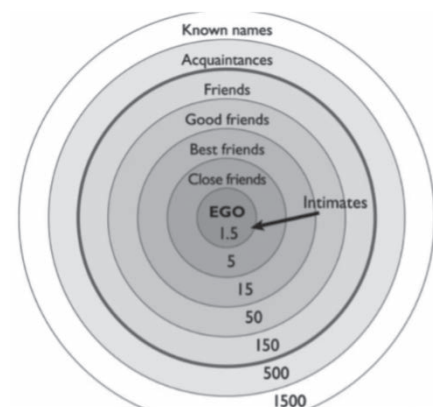
En su nuevo libro de casi quinientas páginas, el profesor Dunbar compila el resultado de sus más de treinta años de investigación sobre las amistades. Su tratado cubre el origen evolutivo y antropológico de la amistad, los mecanismos cerebrales que gestionan el desarrollo de las habilidades sociales humanas y, de manera extensa, las múltiples dimensiones de la amistad junto al papel fundamental que éstas juegan en definir quiénes somos como individuos y como especie. Existe literatura e investigación sobre la psicología de otras relaciones (ya sean románticas, filiales entre hermanos o padres e hijos), pero un despliegue tal de trabajo de investigación sobre la amistad es pionero en su campo.

Se trata de un libro accesible, con anécdotas y observaciones personales, aunque hay cierta lentitud de exposición en los primeros capítulos. Tiene ciertas extrapolaciones y clichés, especialmente en torno a las diferencias de género y la psicología evolutiva, pero resulta una lectura refrescante y generadora de endorfinas (como las que se generan al compartir una copa de buen vino con buenos amigos). En esencia, descubrimos que el número y la calidad de nuestras amistades tienen una mayor influencia en nuestra felicidad, salud y riesgo de mortalidad que cualquier otra cosa en la vida, salvo quizá dejar de fumar.

El autor es conocido por el número de Dunbar, fruto de su investigación en la década de 1990, que estipula que la cantidad de amigos que mantenemos en la vida viene impuesta por el plano cognitivo. Los seres humanos, por lo general, tenemos 150 amigos, de los cuales sólo cinco pueden describirse como íntimos. Por amigos se entienden las relaciones significativas y estables que se pueden tener en cualquier momento (incluyendo a la familia, cercana y extensa). De hecho, las personas que provienen de familias numerosas y extensas suelen tener menos amigos porque dan prioridad a los miembros de la familia.

El número de Dunbar

El número de Dunbar es el número de amigos (en el sentido de la definición del párrafo anterior) que se puede tener en cualquier momento. 150 es el promedio, pero hay mucha variación. El rango de variación está entre 100 y 250. A menudo se representan por «círculos de amistad», como en la imagen. Según el propio Dunbar, el número de Dunbar realmente no es un sólo número, sino una serie (o círculos) de números. Cada círculo es tres veces el tamaño del círculo interno: 5, 15, 50, 150, 500...



La capa más interna de 1,5 es la más íntima, la relacionada con la pareja. La siguiente capa de cinco personas son las amistades más cercanas (podríamos llamarlas la de los «hombros para llorar»). El siguiente círculo de 15 incluye las cinco personas anteriores y nuestras principales amistades sociales (ya sea para salir o para el intercambio de favores especiales como el cuidado de los niños; es decir, confiamos lo suficiente en ellos como para dejarles a nuestros hijos). Enamorarse cuesta dos amistades y genera un efecto dominó en las capas concéntricas de Dunbar. Esta nueva persona requiere mucho tiempo y energía mental, que obviamente no se puede invertir en los otros amigos, a los que hay que sacrificar. Tener seis personas en el círculo de los íntimos no es equilibrado, según las investigaciones del autor; la experiencia dice que dos personas basculan al siguiente círculo, donde igualmente otras dos personas caen al tercero, y así sucesivamente. Es un efecto dominó.

Corroborando estas cifras con estudios neurológicos y de escáner, existe una correlación lineal entre la dimensión del neocórtex (o corteza cerebral) y el tamaño medio de los grupos sociales en los simios. Esta correlación predice un tamaño de grupo social de 148 para los humanos. Las especies monógamas tienen un cerebro mucho más grande que los animales solitarios o de manada. La hipótesis del cerebro social sugiere que los humanos comenzaron a vivir en grupos para hacer frente a los desafíos ecológicos y, seguidamente, para hacer frente a los desafíos sociales generados por esta vida en comunidad, el tamaño del cerebro aumentó en consecuencia.

Dentro de los humanos, el volumen de la corteza orbitofrontal, la corteza prefrontal dorsomedial y la circunvolución lingual, junto con el volumen total de materia blanca, se asocian con redes sociales más amplias. A su vez, la soledad se asocia con menos materia gris en el surco temporal superior. Existen algunas diferencias de género en la asociación entre la neuroanatomía y el tamaño de las redes sociales: parece ser que las mujeres tienen una amígdala más grande, mientras que los hombres poseen una corteza orbitofrontal de mayor tamaño.

La amistad requiere inversión

El tiempo del que disponemos para la interacción social no es infinito, y la solidez de las relaciones está directamente relacionada con la cantidad de tiempo y esfuerzo que les dedicamos. Se necesitan unas 200 horas de inversión en el espacio de unos pocos meses para convertir a un extraño en un buen amigo; alrededor de 45 horas para pasar de conocidos a amigos casuales, 50 horas adicionales para pasar a amigos significativos y otras 100 horas para pasar a mejores amigos.

Si no podemos ver a los amigos con regularidad, la amistad se degrada aproximadamente con una desviación estándar anual. A medida que envejecemos y las circunstancias cambian, las amistades varían considerablemente. De joven, a finales de la adolescencia y principios de los veinte, la tasa de abandono de la amistad puede ser muy alta, debido a que se cambia de ciudad con los estudios universitarios. Se estabiliza normalmente alrededor de los treinta, pero con la llegada de los hijos cambia brutalmente. Según el autor, los niños son los «asesinos» de todo tipo de vida social.

Hay un 10 % de cambio de amigos en el círculo íntimo por año. La mayoría de las amistades se rompen en los primeros tres años. Las relaciones familiares son las más protegidas («prima de parentesco»), y las amistades entre mujeres parecen ser las más frágiles. Una explicación avanzada por el autor es la mayor expectativa que las mujeres ponen en sus relaciones amistosas.

Los siete pilares de la amistad o la «homofilia»

Las personas tienden a entablar amistad con personas que son similares a ellas. Nuestra elección de amigos está fuertemente dictada por la búsqueda de personas de ideas afines, con las que nos sentimos cómodos, que piensan como nosotros, con quienes las conversaciones fluyen de forma natural y sin esfuerzo. Según el trabajo de investigación del autor, los amigos tienden a compartir más genes entre ellos que con extraños y muestran patrones de activación cerebral similares cuando se ve una película. Según el refranero: «Dios los cría y ellos se juntan».

Los siete pilares de la amistad identificados por Dunbar son siete dimensiones que forman la base de la amistad a través de la «homofilia». La homofilia es la tendencia que tienen las personas a relacionarse con individuos cuyos intereses o características son semejantes a las suyas. Los siete pilares son sustituibles, una amistad se puede formar con cualquier combinación de tres pilares. Los siete pilares de la homofilia son:

- tener el mismo idioma (o dialecto),
- haber crecido en el mismo lugar,
- haber tenido las mismas experiencias educativas y profesionales,
- tener los mismos pasatiempos e intereses,
- tener la misma cosmovisión (puntos de vista morales, religiosos y políticos),
- tener el mismo sentido del humor,
- tener los mismos gustos musicales.

Cuanto más de estos pilares se tienen en común, más cercanos tienden a ser los amigos. Por lo general, compartimos de seis a siete pilares con los amigos del círculo más interno, pero sólo de uno a dos pilares con los amigos del círculo exterior.

Amistad de género

Los hombres y las mujeres tienden a comportarse de manera diferente en la amistad. Alrededor del 70 % de los hombres y mujeres prefieren a personas del mismo sexo como amigos. Esto se debe a que se siente que éstas brindan más ayuda y lealtad.

Según el autor, las mujeres tratan a los amigos como a «hermanos» y disfrutan de la conversación. En la conversación, las mujeres cooperan y utilizan la escucha activa. En situaciones de conflicto social, las mujeres se involucran en luchas psicológicas destinadas a socavar la reputación del componente y tienden a guardar rencor. A su vez, los hombres tratan a sus amigos más como «primos» y disfrutan de la actividad física conjunta. Los hombres responden con comportamientos de distanciamiento cuando experimentan estrés. Las conversaciones de los hombres son competitivas. En situaciones de conflicto, los hombres pueden pelearse también físicamente. Los hombres tienen una mayor tolerancia a las tensiones y están más dispuestos a perdonar cuando han sido agraviados.

Hay ciertas diferencias entre los introvertidos y extravertidos. Los introvertidos parecen tener aversión al riesgo y prefieren tener menos amigos para poder invertir más tiempo en cada uno. Los extravertidos tienen más confianza social, por lo que prefieren tener más amigos a expensas de invertir menos tiempo en cada uno. Igualmente, existen algunas diferencias en los patrones de amistad entre las personas que son más activas por la mañana (alondras) y las personas que son más activas por la noche (búhos). Los búhos tienden a tener una red social más grande y prefieren socializar con otros búhos. Por el contrario, las alondras tienen redes más pequeñas, pero pasan más tiempo con amigos individuales.

La magia del tacto, el lenguaje y el humor

El tacto es uno de los sentidos más importantes para la vinculación social en los seres humanos. Nuestra tolerancia a que nos toquen indica lo cerca que estamos de otra persona. Ser tocado estimula fibras especializadas en la piel (neuronas aferentes o sensoriales) que, a su vez, activan el sistema de endorfinas. Otros sistemas neuromoduladores que también juegan un papel considerable en el comportamiento social son las oxitocinas y la dopamina.

Es muy probable que el lenguaje haya desempeñado un papel crucial en la expansión de la red social de los seres humanos. El lenguaje cumple dos funciones fundamentales: ir más allá de la observación directa para saber de otras personas y servir como catalizador para crear narrativas. Las historias y cuentos populares son lo que nos une como comunidad social. El tiempo dedicado a una conversación significativa con otras personas es un fuerte indicador de un sentimiento propio de felicidad.

Según los estudios antropológicos llevados a cabo por Dunbar, otros métodos desarrollados por los humanos para favorecer y asentar los vínculos sociales de la comunidad son el humor (la risa activa el sistema de endorfinas) y el compartir momentos de baile sincronizado y comidas/banquetes.

Amistades en las redes sociales. Ansiedad y depresión para los usuarios «pasivos»

Las interacciones amistosas en las redes sociales tienden a ser muy similares a las de la «vida real». Por ejemplo, el número de personas con las que se interactúa de manera habitual y las maneras de hacerlo son similares.

El autor menciona ciertas diferencias en el comportamiento social según el canal de comunicación:

- los servicios de mensajería se utilizan principalmente para comunicarse con amigos cercanos;
- las redes sociales se utilizan para mantener el contacto con amigos que viven lejos;
- los mensajes de texto se utilizan principalmente para las buenas noticias y las llamadas telefónicas para las malas;
- también solemos llamar a la familia y enviar mensajes de texto a los amigos.

Uno de los aspectos potencialmente negativos de la comunicación en línea es que un uso pasivo de las redes sociales se asocia con una mayor ansiedad y depresión, pero un uso activo manifiesta el efecto contrario. En cuanto al impacto en jóvenes y en el desarrollo de sus capacidades sociales, el autor es bastante negativo. Cita dos causas principales que son inhibitoras del desarrollo de habilidades sociales: la mayor parte de las interacciones en línea son diádicas (a dos), en lugar de involucrar a muchas personas, y, en segundo lugar, las redes sociales no favorecen el desarrollo del «compromiso», ya que en caso de problema uno puede desconectarse sin sentirse forzado a negociar con el grupo.

Y para terminar...

Este libro no busca convertirse en una guía personal sobre la amistad. Como bien dice el autor, no se debe tratar de racionalizar demasiado cómo se gestionan las propias amistades a la luz de las investigaciones científicas. Estos procesos son inconscientes e intuitivos y parecen ser muy difíciles de desaprender.

La idea principal que queda es que las amistades no sólo nos permiten operar ágilmente en un mundo social dinámico y complicado, sino que además influyen fuertemente en nuestra felicidad, bienestar y salud. Todo ello se ha podido comprobar en primera perso-

na tras los momentos de aislamiento social vividos durante el confinamiento causado por la COVID. Sin la estimulación de las endorfinas generada por las interacciones habituales con nuestras amistades, nos encontramos ante el efecto inverso: un aumento de los niveles de depresión, ansiedad y deterioro cognitivo (una vida social empobrecida aumenta el riesgo de demencia). Y aquí dejamos la reseña. Disculpen, debo atender una llamada personal (de una amiga).

* * *

Robin Dunbar es antropólogo, psicólogo evolutivo y exdirector del Instituto de Antropología Cognitiva y Evolutiva en el Departamento de Psicología Experimental de la Universidad de Oxford. Autor prolífico e investigador ha escrito, entre otros, *How Many Friends Does One Person Need? Dunbar's Number and Other Evolutionary Quirks* (2010) y *Grooming, Gossip and the Evolution of Language* (1997).

Reseña de **Regina Hernanz de Benoist**, ingeniera de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid y l'École Nationale Supérieure des Télécommunications (Francia), tiene un máster en Economía de la Salud y Gestión de Estructuras Sanitarias. Regina fundó y presidió La maison Felippa, centros de día de nueva generación en Francia para la cuarta edad.

ODLI. N.º 104 Noviembre 2021

IDEAS DE INTERÉS

1. PERJUICIOS DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL.

- Autor: Daron Acemoglu.
- Comentario: Jordi Domènech.

2. LOS LÍMITES DEL HIDRÓGENO LIMPIO.

- Autor: Louis Louvet.
- Comentario: Laura Gallego.

3. EL CRECIENTE ECOSISTEMA TECNOLÓGICO FRANCÉS.

- Autor: Alexandre Dewez.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

4. LA UNIÓN EUROPEA NO VIVE UN MOMENTO HAMILTONIANO.

- Autores: Florin Bilbiie, Tommaso Monacelli y Roberto Perotti.
- Comentario: Francesc Trillas.

LIBROS

- *The Profit Paradox. How Thriving Firms Threaten the Future of Work*, de **Jan Eeckhout**.
- *The Extended Mind. The Power of Thinking Outside the Brain*, de **Annie Murphy Paul**.

ODLI. N.º 103 Octubre 2021

IDEAS DE INTERÉS

1. CONSTRUCTIVISMO TECNOLÓGICO.

- Autor: Marc Stahlman.
- Comentario: Ángel Pascual-Ramsay.

2. ¿QUÉ PUEDEN APRENDER DEL PASADO LAS CIUDADES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO?

- Autor: Edward L. Glaeser.
- Comentario: José Balsa Barreiro.

3. MÁS FRAGMENTACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN TECNOLÓGICA.

- Autor: Gartner Inc.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

4. EL CAMBIO CLIMÁTICO AFECTA A LA SALUD.

- Autora: Stefanie Tye.
- Comentario: Laura Gallego.

LIBROS

- *The Evolution of the Chinese Internet. Creative Visibility in the Digital Public*, de **Shaohua Guo**.
- *What We Owe Each Other*, de **Minouche Shafik**.

ODLI. N.º 102 Septiembre 2021

IDEAS DE INTERÉS

1. LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA TRADUCCIÓN AUTOMÁTICA.

- Autor: Steven Weber.
- Comentario: gloria Álvarez Hernández.

2. LA INCERTIDUMBRE REDUCE EL CONSUMO Y LA INVERSIÓN.

- Autores: Olivier Coibion *et al.*
- Comentario: Jordi Domènech.

3. LA ECONOMÍA DE LA RESTAURACIÓN ECOLÓGICA.

- Autores: Md Sayed Iftekhar y Maksym Polyakov.
- Comentario: Laura Gallego.

4. LA INTERCONEXIÓN ENTRE EMPLEOS HACE LAS CIUDADES MÁS RESISTENTES A LOS SHOCKS.

- Autores: Esteban Moro *et al.*
- Comentario: Francesc Trillas.

LIBROS

- *Men Who Hate Women. From Incels To Pick-Up Artists: The Truth about extreme misogyny and How it Affects Us All*, de Laura Bates.
- *Manifesto for a Dream: Inequalities, Constraint, and Radical Reform*, de Michelle Jackson.

