



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

EJEMPLAR EDITADO PARA

Cortesía del Editor

Nº94 - ENERO 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

Xavier Massa

Ángel Pascual-Ramsay

Francesc Trillas

EDITA

Observatorio de Ideas S.L.

CONSEJERO DELEGADO

Daniel Fernández



Estimado/a lector/a:

En octubre pasado se cumplieron diez años del lanzamiento de Instagram, y Facebook, su propietario, se enfrenta a procesos antimonopolio en EE UU, justamente para, entre otras cosas, separar las dos redes sociales. Es el momento, por tanto, de analizar esta influyente red, como lo ha hecho Sarah Frier en un libro que reseñamos. Sin abandonar este terreno, un estudio recoge que el pluralismo informativo que recibe la gente en sus móviles es mucho mayor que lo que estimaban otros cálculos sobre los efectos de la fragmentación y polarización. Como segundo libro, aportamos el de Rahm Emmanuel, exalcalde de Chicago, que ve la importancia de estos cargos y un mundo compuesto por ciudades-nación.

Respecto a la pandemia que vivimos, las lecciones históricas pueden ser interesantes. Una investigación sobre los efectos de la mal llamada «gripe española» refleja cómo este tipo de epidemias conduce a un aumento de la desigualdad, pues, aunque no bajan los rendimientos del capital, sí lo hacen los salarios. A este respecto, traemos una nueva taxonomía para diferenciar diversos tipos de capitalismo, el chino incluido, según la concentración del capital y la distribución de la renta.

¿Es necesario desacoplar el crecimiento económico del uso de recursos y emisiones de gases de efecto invernadero para lograr un crecimiento sostenible? Un *paper*, que recogemos, lo apunta con tres estrategias: crecimiento verde, decrecimiento y reducción de recursos y emisiones.

Espero que estas ideas despierten su interés, le descubran algún aspecto nuevo de las reflexiones en curso y abran esperanzas.

Con mis mejores saludos, cuídese. Las vacunas están ya cerca.

Andrés Ortega

Director



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

LAS PANDEMIAS AUMENTAN LA DESIGUALDAD

Publicación: «The Redistributive Effects of Pandemics: Evidence on the Spanish Flu», de **Sergi Basco, Jordi Domènech y Joan Ramon Rosés**.

Síntesis: *Este artículo analiza el impacto a corto y medio plazo de la llamada «gripe española» en España sobre el retorno de los factores trabajo y capital. La pandemia tuvo un efecto regresivo.*

DESACOPPLAMIENTO DE PIB Y ENERGÍA PARA UN CRECIMIENTO SOSTENIBLE

Publicación: «A Systematic Review of the Evidence on Decoupling of GDP, Resource Use and GHG Emissions, part II: Synthesizing the Insights», de **Helmut Haberl, Dominik Wiedenhofer, Doris Virág, Gerald Kalt, Barbara Plank, Fridolin Krausmann, Andreas Mayer, Melanie Pichler, Anke Schaffartzik, Jan Streeck, Paul Brockway, Tomer Fishman, Daniel Hausknost, Bartholomäus Leon-Gruchalski, Tânia Sousa y Felix Creutzig**.

Síntesis: *Para lograr un crecimiento sostenible es necesario desacoplar el crecimiento del PIB del uso de recursos y las emisiones de gases de efecto invernadero. Apoyándose en las experiencias de distintos países, el artículo plantea tres estrategias: crecimiento verde, decrecimiento y profundizar en las tendencias de disociación con reducciones absolutas de recursos y emisiones.*

MENOR FRAGMENTACIÓN INFORMATIVA EN DISPOSITIVOS MÓVILES

Publicación: «Exposure to News Grows Less Fragmented with an Increase in Mobile Access», de **Tian Yang, Silvia Majó-Vázquez, Rasmus K. Nielsen y Sandra González-Bailón**.

Síntesis: *Contrariamente a estudios precedentes, ni es tanta la fragmentación de la información on-line ni se generan tantas cámaras de eco. Cada vez se observa una mayor exposición a noticias diversas en diferentes medios, en dispositivos portátiles, según las conclusiones de este estudio ambicioso y exhaustivo tanto en el tipo como en la cantidad de datos observados.*

TAXONOMÍA DE LOS CAPITALISMOS SEGÚN CONCENTRACIÓN Y RENTA

Publicación: «Capitalism Systems and Income Inequality», de **Marco Rinaldi y Branko Milanovic**.

Síntesis: *Aportando nuevos datos sobre el grado de concentración del capital en un amplio conjunto de países, es posible ofrecer una nueva taxonomía de variedades del capitalismo que se basa en la relación entre concentración del capital y medidas de la distribución de la renta.*

| LIBROS |

LA REVOLUCIÓN INSTAGRAM. *No Filter. The Inside Story of How Instagram Transformed Business, Celebrity and our Culture*, de **Sarah Frier**.

UN MUNDO DE CIUDADES-NACIÓN Y ALCALDES. *The Nation City: Why Mayors Are Now Running the World*, de **Rahm Emanuel**.

LAS PANDEMIAS AUMENTAN LA DESIGUALDAD

■ **Publicación:** «The Redistributive Effects of Pandemics: Evidence on the Spanish Flu», Centre for Economic Policy Research, DP14753, mayo de 2020. Disponible en abierto en el siguiente enlace: <https://bit.ly/3nDwEXx>

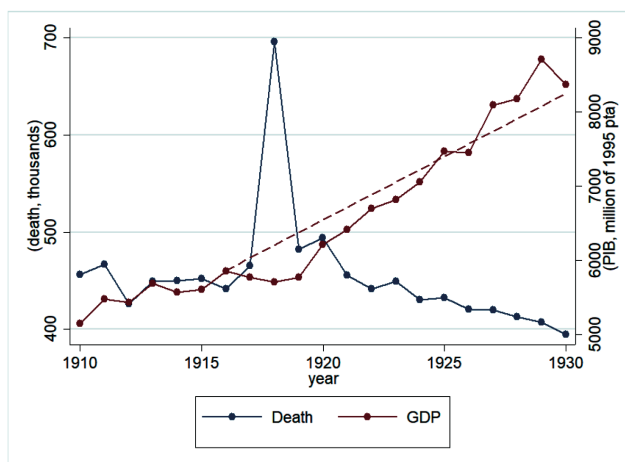
■ **Sergi Basco** es profesor agregado de Economía en la Universitat de Barcelona; **Jordi Domènech**, profesor titular de Historia Económica en la Universidad Carlos III de Madrid, y **Joan Ramon Rosés**, catedrático de Historia Económica de la London School of Economics.

Resumen: Este artículo analiza el impacto a corto y medio plazo de la llamada «gripe española» en España sobre el retorno de los factores trabajo y capital. En las provincias con mayor exceso de mortalidad durante la pandemia los salarios reales cayeron con fuerza, mientras que se mantuvieron los rendimientos del capital. La pandemia tuvo un efecto regresivo.

El único precedente histórico que tenemos de la pandemia actual es la epidemia de la mal llamada «gripe española» que asoló el mundo entre 1918 y 1920, matando a más personas que la Primera Guerra Mundial. Aunque existen numerosos estudios sobre los impactos de aquella pandemia, este artículo analiza el habido sobre la distribución de la renta. España es un caso interesante por varias razones. Primero, porque devino una elevada mortalidad, y España ya disponía en esa época de registros modernos al respecto que nos permiten analizar la evolución de dicha mortalidad. Finalmente, al contrario que otros países europeos, los datos de mortalidad en España no se ven afectados por movimientos de soldados de la Primera Guerra Mundial.

En el gráfico siguiente podemos contrastar la evolución de la mortalidad (en azul, expresada en miles) con la evolución del PIB español. Se observa un pico de mortalidad extraordinario en 1918 (correspondiente al pico de la pandemia en octubre de 1918) y unos valores aún elevados de mortalidad en 1919 y 1920. La evolución del PIB entre 1914 y 1918 no es positiva, aunque hay un repunte del crecimiento a partir de 1920.

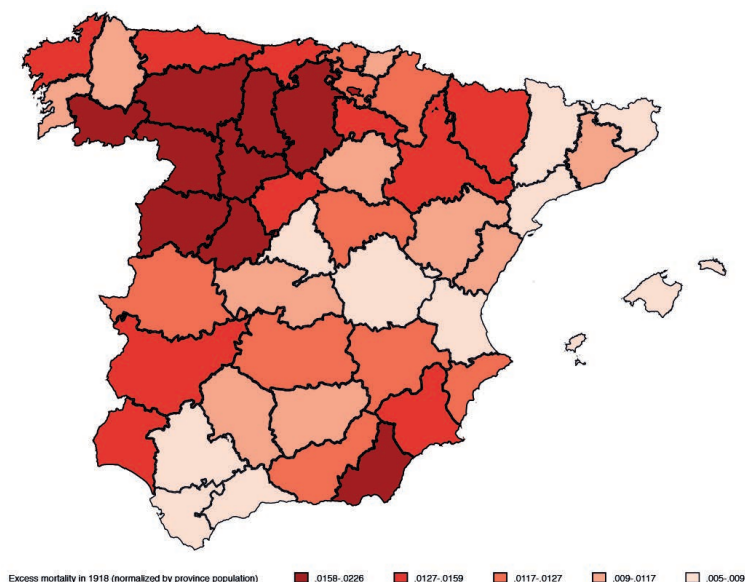
Figura 1: Evolución del PIB y fallecimientos, 1910-1930.



Fuente: INE Base Histórica, y PIB de Prados de la Escosura (2017).

Dado que los registros de las causas de muerte no son fiables, el artículo computa el exceso de mortalidad respecto a la tendencia histórica de la misma. Este método también se ha extendido hoy en día para analizar la actual pandemia, dada la poca fiabilidad de los registros de causa de muerte por la COVID-19. En el caso de la gripe española, calculamos excesos de mortalidad respecto a la tendencia lineal entre 1910 y 1930 para cada una de las provincias españolas. El resultado de este ejercicio para 1918 se presenta a continuación. Destaca mucho la concentración de la pandemia en la parte noroeste de Castilla, así como en Alicante y Almería. Las provincias más urbanizadas, como Madrid o Barcelona, en cambio, tuvieron excesos de mortalidad relativamente moderados. Éste es un fenómeno relativamente conocido pero que constatamos ahora con la metodología propuesta.

Figura 2: La gripe: exceso de tasa de mortalidad en 1918.



Nota: El mapa representa el exceso de mortalidad en 1918 obtenido como desviación de la línea prevista por provincias (normalizado por población). Fuente: INE Base Histórica y Censo.

¿Qué impacto tuvo la pandemia sobre el capital y el trabajo? Podemos pensar en varios *shocks* asociados a la pandemia que afectarían a los pagos a los principales factores de producción. Por una parte, cabe imaginar en factores de demanda asociados al menor consumo y posible colapso de la inversión, que deberían deprimir los retornos de ambos factores de producción. También *shocks* de oferta asociados a la interrupción de la actividad productiva si los trabajadores caen enfermos o se aíslan en sus casas. En este contexto, serían factibles aumentos de salarios y efectos ambiguos sobre el retorno del capital. En este sentido, la literatura sobre pandemias ha tendido a enfatizar sus efectos igualitaristas, por ejemplo, señalando el gran aumento de salarios reales después de la peste negra en el siglo XIV en Europa.

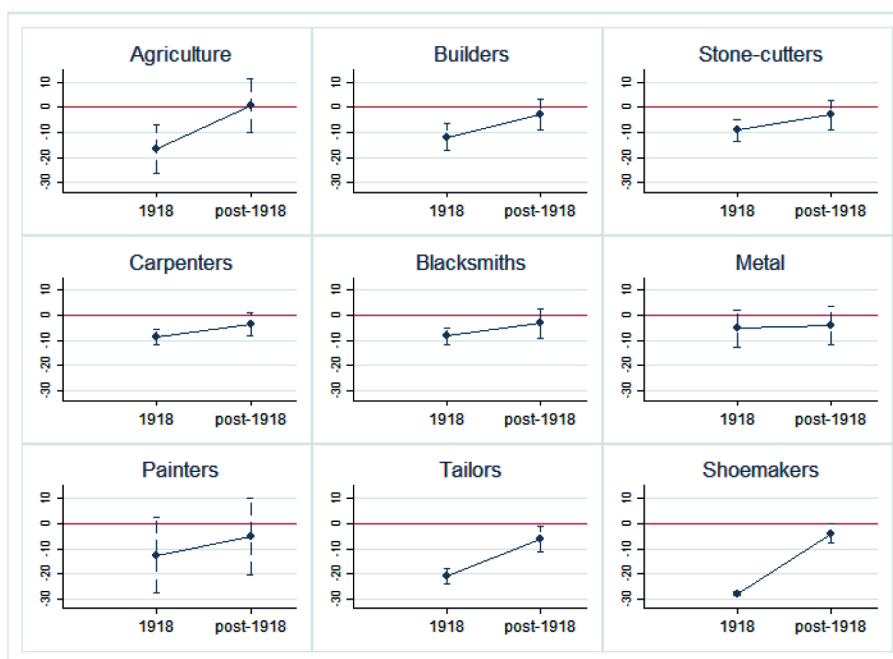
El primer ejercicio estadístico analiza el impacto de la intensidad de la pandemia en cada provincia (medida como el exceso de mortalidad respecto a la tendencia histórica de la

mortalidad en cada provincia) sobre los salarios reales en nueve ocupaciones de la época: jornaleros agrícolas, obreros de la construcción, picapedreros, carpinteros, herreros, obreros

«El mecanismo que explica la caída del salario real es más una caída de la demanda: con la pandemia, se redujo el consumo, especialmente de los bienes menos esenciales».

de la industria metálica, pintores, sastres y zapateros. En el gráfico siguiente, vemos los efectos de la pandemia sobre el salario real de los hombres empleados en esos sectores a corto plazo, en 1918, y a medio plazo, hasta 1930. En la gran mayoría de casos se observa un impacto relativamente importante, muy acusado en ocupaciones asociadas con industrias de bienes de consumo como zapateros y sastres.

Figura 3: Efectos de la gripe española en los salarios reales (por ocupaciones).



Nota: Cada punto en el coeficiente de intersección entre el exceso de la tasa de mortalidad en 1918 y las variables ficticias de tiempo. La línea de puntos muestra el intervalo de confianza del 95%. Antes de 1918 no estaba en grupo de regresión y eran un referente.

Además, estas caídas son más acusadas en provincias más urbanizadas y más densas, que en realidad tienen menos mortalidad, lo que sugiere que el mecanismo que explica la caída del salario real es más una caída de la demanda: con la pandemia, se redujo el consumo, especialmente de los bienes menos esenciales.

En el caso del capital, se analizan los retornos de dos clases de activos: las acciones de empresas cotizadas y los bienes inmuebles. En el primer caso, se estudia el comportamiento de los dividendos y en el segundo, la evolución de los precios de la vivienda y de la tierra en todas las provincias. La conclusión de este ejercicio es que los rendimientos del capital no se vieron afectados por la pandemia.

En este sentido, las conclusiones son bastante parecidas a la lectura que hoy en día se podría hacer del impacto regresivo de la COVID-19. La evolución de las bolsas y de los

mercados inmobiliarios no sugiere que se hayan producido grandes perturbaciones en los mercados de capital como para erosionar el retorno en ese factor de producción. Al contrario, por ejemplo, la bolsa de Nueva York experimentó algún período de crecimiento

«La evolución muy dispar de los mercados de trabajo y capital ya se produjo hace más de cien años».

mientras la pandemia estaba azotando EE UU. Esta situación de los mercados de capital contrasta con el malestar que desprende la evolución de los mercados de trabajo. En este sentido, el colapso del consumo y los cambios en patrones de consumo y el impulso de la digitalización nos hace otear un futuro próximo complicado para muchos trabajadores. Esta evolución tan dispar de los mercados de trabajo y capital ya se produjo hace más de cien años. Aunque entonces España era lo que hoy se llama un país en vías de desarrollo.

Por **Jordi Domènech**

DESACOPLAMIENTO DE PIB Y ENERGIA PARA UN CRECIMIENTO SOSTENIBLE

- **Publicación:** «A Systematic Review of the Evidence on Decoupling of GDP, Resource Use and GHG Emissions, part II: Synthesizing the Insights», *Environmental Research Letters*, junio de 2020. Descargable en el siguiente enlace: <https://bit.ly/2Jb7Yqb>
- **Helmut Haberl, Dominik Wiedenhofer, Doris Virág, Gerald Kalt, Barbara Plank, Fridolin Krausmann, Andreas Mayer, Melanie Pichler, Anke Schaffartzik y Jan Streeck**, de la University of Natural Resources and Life Sciences, Vienna (Austria); **Paul Brockway**, de la School of Earth and Environment, Universidad de Leeds (Reino Unido); **Tomer Fishman**, de la School of Sustainability, Interdisciplinary Center Herzliya (Israel); **Daniel Hausknost**, del Institute for Social Change and Sustainability, University of Economics and Business, Vienna (Austria); **Bartholomäus Leon-Gru-chalski**, del Institute of Safety and Risk Sciences, University of Natural Resources and Life Sciences, Vienna (Austria); **Tânia Sousa**, del Instituto Superior Técnico, MARE-TEC, Universidad de Lisboa y **Felix Creutzig**, del Mercator Institute for the Global Commons (MCC), Berlín.

Resumen: Para lograr un crecimiento sostenible es necesario desacoplar el crecimiento del PIB del uso de recursos y las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) incorporando varias perspectivas (producción, consumo, multirregional). Apoyándose en las experiencias de distintos países, el artículo plantea tres estrategias: crecimiento verde, decrecimiento y profundizar en las tendencias de disociación con reducciones absolutas de recursos y emisiones.

S e suele asumir que el crecimiento económico seguirá siendo la piedra angular de las sociedades futuras prósperas, pero va de la mano de un aumento de recursos y emisiones que amenaza los objetivos de sostenibilidad (entre otros, los de desarrollo sostenible, los del acuerdo climático de París para limitar el calentamiento global...). Algunos de los escenarios que se plantean son reducir las emisiones de GEI a cero para 2050

«El concepto de desacoplamiento promueve el crecimiento económico al tiempo que se reduce el uso de recursos materiales y las emisiones de gases de efecto invernadero».

y, probablemente, las reducciones absolutas del uso de recursos energéticos o materiales. Para alcanzar estos objetivos climáticos se están utilizando estrategias basadas en el concepto de «desacoplamiento», que promueve el crecimiento económico al tiempo que se reduce el uso de recursos materiales y las emisiones de

GEI. Cuando el crecimiento del PIB coincide con las reducciones absolutas de las emisiones o del uso de recursos se denomina «desacoplamiento absoluto», en oposición al «desacoplamiento relativo», que se produce cuando las reducciones de recursos o emisiones aumentan menos que el PIB.

La investigación fue financiada por la UE a través del ERC (European Research Council), así como por varias instituciones nacionales. El artículo sintetiza la evidencia respecto al desacoplamiento histórico observado en 835 artículos revisados por pares y discute sus implicaciones para la ciencia y la política. Se analiza la literatura científica sobre «las relaciones entre la producción económica –más comúnmente medida como PIB corregido por inflación– y el uso de recursos o emisiones y las tasas observadas de desacoplamiento relativo y absoluto» con el objetivo de extraer «la contribución potencial de las

ganancias pasadas y actuales en la eficiencia y la productividad hacia un futuro desacoplamiento absoluto y hacia el carbono cero». Nótese que el desacoplamiento de recursos (desacoplamiento del PIB del uso de energía o materiales) no es igual que el de impacto (lo que sería, por ejemplo, el desacoplamiento del PIB de las emisiones de GEI). Al reducir el uso de recursos se pueden reducir los impactos, pero algunos de estos últimos también se podrían disminuir con tecnología, por ejemplo, cambiando la forma de tratar los gases de combustión.

Además, en el desacoplamiento y la descarbonización, el comercio global jugaría un papel importante en la conexión de productores y consumidores. Así, la literatura de Steiner *et al.* presenta tres perspectivas complementarias. La primera está basada en la producción y tendría en cuenta «los recursos utilizados o las emisiones que surgen en un

«Se necesita más investigación sobre las interdependencias entre el bienestar, los recursos y las emisiones, que consideren reducir el volumen de materiales y recursos energéticos consumidos manteniendo los niveles de bienestar».

territorio». La segunda sería el consumo, que considera «los recursos utilizados y emergentes, sin importar en qué lugar del mundo, a lo largo de las cadenas de suministro y necesarias para satisfacer la demanda final de una economía nacional». La tercera perspectiva se fundamenta en los ingresos y cuenta «los recursos utilizados o las emisiones que surgen en la generación de ingresos para un país determinado». Considerar las anteriores perspectivas de forma individual puede dar

lugar a resultados divergentes y a veces opuestos. Por tanto, en esta investigación, los autores sopesan en sus análisis las perspectivas de producción y consumo para una mejor evaluación. Los estudios empíricos por ingresos son, por otro lado, poco frecuentes. A la necesidad de abordar más de una perspectiva (producción, consumo...), se le une la de incorporar modelos multirregionales. Así, los datos que facilitan la asignación de recursos o emisiones de forma directa o indirecta a lo largo de las cadenas de suministros internacionales se extraerían de modelos de insumo-producto multirregionales.

Los autores profundizan en primer lugar sobre si existe disociación absoluta o relativa entre la producción económica y los recursos y las emisiones a nivel nacional/mundial. Descubren que el desacoplamiento relativo es frecuente tanto para el uso de materiales como para las emisiones de GEI y CO₂, pero no para la exergía útil, que es una medida del uso de energía que se basa en la calidad de la energía. En gran medida, la energía primaria se podría desacoplar del PIB si se mejora la conversión de energía primaria en exergía útil. Por otro lado, los desacoplamientos absolutos a largo plazo son bastante complicados, y no se pueden generalizar ni extrapolar por las circunstancias específicas, aunque haya algunos países y regiones industrializadas que han desacoplado recientemente el PIB de las emisiones de CO₂ basándose tanto en la producción como en el consumo (por ejemplo, en Japón o Shanghái, en China). En segundo lugar, analizan las estrategias y recomendaciones de políticas de la literatura y su dirección, que clasifican en tres tipos. El crecimiento verde –en el que sin alterar el crecimiento es posible una reducción del uso de recursos o emisiones–, el decrecimiento –en el cual se prioriza la reducción de recursos y emisiones sobre el crecimiento del PIB– y otras estrategias, por ejemplo, la de analizar «el papel de la energía en el crecimiento del PIB sin hacer referencia a la mitigación del cambio climático». En tercer lugar, estudian qué se puede extraer de estas tendencias de disociación para un futuro más sostenible con reducciones absolutas del uso de recursos y de las emisiones de GEI.

Los autores concluyen que hay evidencia de que sólo con las tasas de desacoplamiento observadas no se podrá lograr reducir de forma absoluta, rápida y en unidades grandes, el uso de recursos y las emisiones (en el mejor de los casos habría un desacoplamiento relativo). Habrá que utilizar también «estrategias orientadas a la suficiencia y la aplicación estricta de los objetivos de reducción absoluta», es decir, con «reducción directa de la producción económica en muchos sectores y reducción paralela del consumo».

Se requieren por tanto políticas nuevas y más eficaces que las desplegadas hasta ahora. Por otro lado, se necesitaría más investigación sobre las interdependencias entre el bienestar, los recursos y las emisiones que consideren reducir el volumen de materiales y recursos energéticos consumidos manteniendo los niveles de bienestar y, en otra perspectiva, considerar las limitaciones del PIB «como indicador objetivo clave en la política económica», reemplazándolo o complementándolo con mediciones de bienestar y de salud planetaria.

Por **Gloria Álvarez Hernández**

MENOR FRAGMENTACIÓN INFORMATIVA EN DISPOSITIVOS MÓVILES

■ **Publicación:** «Exposure to News Grows Less Fragmented with an Increase in Mobile Access», PNAS (Proceedings of the National Academy of Sciences), octubre de 2020. Descargable en el siguiente enlace:

<https://www.pnas.org/content/117/46/28678> <https://bit.ly/3qfcwNx>

■ **Tian Yang, Silvia Majó-Vázquez, Rasmus K. Nielsen y Sandra González-Bailón.** Dos de los autores están afiliados a la Annenberg School for Communication de la Universidad de Pennsylvania (Estados Unidos), y los otros dos, al Institute for the Study of Journalism de la Universidad de Oxford (Reino Unido).

Resumen: Contrariamente a estudios precedentes, ni es tanta la fragmentación de la información on-line, ni se generan tantas cámaras de eco. Cada vez se observa una mayor exposición a noticias diversas en diferentes medios, en dispositivos portátiles, según las conclusiones de este estudio, muy ambicioso y exhaustivo tanto en el tipo como en la cantidad de datos observados.

El éxito de cualquier democracia reside en una ciudadanía bien informada, especialmente desde el punto de vista político. Internet y el mundo digital permiten un acceso flexible y continuo a la información, en cualquier momento y/o desde cualquier lugar, y supone, además, una oferta de medios de comunicación que va siempre *in crescendo*. Aun así, en los últimos años, se ha abierto un debate respecto a si las tecnologías digitales han ampliado o estrechado el espectro de las noticias que vemos y de si, realmente, en el fondo, estamos bien informados.

Hasta ahora se creía que esta mayor oferta de medios de comunicación en el mundo digital estaba llevando a un proceso de fragmentación de la audiencia; es decir, que los lectores tendían a dispersarse cada vez más entre la mayor oferta de medios. Esto conllevaría como efecto asociado una decreciente exposición a ciertas webs de noticias, basado en el supuesto de que las audiencias tenderían a seleccionar sólo aquellos medios que estuviesen más alineados con sus visiones preconcebidas. La prueba más evidente sería la propia configuración personal de nuestras redes sociales, donde cada uno accede sólo a aquellos medios que son más afines a sus posiciones ideológicas. De esta forma, podría estar produciéndose un proceso de segregación ideológica que, en última instancia, explicaría la proliferación de las llamadas «cámaras de eco», esos espacios en los que se tiende a reforzar las propias ideas. Todas estas conclusiones venían avaladas por una serie de estudios científicos que habían observado estas dinámicas cuando los usuarios interactuaban desde plataformas escritorio.

En los últimos meses, algunas de estas afirmaciones han empezado a ser rebatidas. Sirva de ejemplo que, tal y como algunos estudios apuntan, la segregación ideológica entre personas se produce principalmente a través de relaciones interpersonales *off-line*, lo que pone en duda cuál es el efecto real de las tecnologías digitales en este sentido. En esta misma línea, podemos leer las conclusiones extraídas del artículo presentado aquí. Según sus autores, el fenómeno que se está produciendo va exactamente en el sentido contrario

«Cada vez se observa una mayor exposición a noticias diversas en diferentes medios».

lectores tendían a dispersarse cada vez más entre la mayor oferta de medios. Esto conllevaría como efecto asociado una decreciente exposición a ciertas webs de noticias, basado en el supuesto de que las audiencias

al apuntado en el párrafo anterior: cada vez se observa una mayor exposición a noticias diversas en diferentes medios.

Los autores llegan a esta conclusión después de un contrastado trabajo experimental con un conjunto amplio y exhaustivo de datos, considerando el acceso a noticias tanto desde plataformas escritorio como desde dispositivos móviles (multiplataforma), siendo este último punto una importante novedad. Su investigación se centra en Estados Unidos y considera un marco temporal muy amplio, de unos cinco años. Los datos empleados se extraen de dos paneles publicados por Comscore: el Media Metrix y el Plan Metrix. Desde el Media Metrix, los autores extraen el comportamiento *on-line* de un grupo representativo de población digital (en torno a 250 000 usuarios), considerando datos desde finales de 2014 a 2018. Desde el Plan Metrix, además de diferentes datos demográficos, determinan las tendencias ideológicas de un grupo de unos 20 000 usuarios durante dieciséis meses, entre los años 2017 y 2018. En total, se pudo analizar el acceso de estos usuarios a 424 medios de comunicación.

En el estudio, se ha analizado cómo se producía el solapamiento de audiencias en los distintos medios. Para ello diseñaron un sistema de redes de exposición informativa, donde los medios de comunicación se representaban como nodos, mientras que los enlaces

«La consulta de información on-line a través de dispositivos móviles está llevando a una mayor exposición a noticias publicadas por distintos medios».

mostraban el número de usuarios únicos en varios medios de comunicación durante un determinado momento. Los autores aplicaron varios algoritmos para medir la topología y densidad real de estas redes. De acuerdo con su metodología, aquellos medios con audiencias muy fragmentadas tendrían densidades de

red próximas a cero. Sin embargo, los patrones observados en su mayoría eran muy consistentes, mostrando redes cada vez más densas con el tiempo, especialmente para el caso de acceso multiplataforma. Lo que, dicho de otra forma, confirma que la consulta de información *on-line* a través de dispositivos móviles conlleva a una mayor exposición a noticias publicadas por distintos medios.

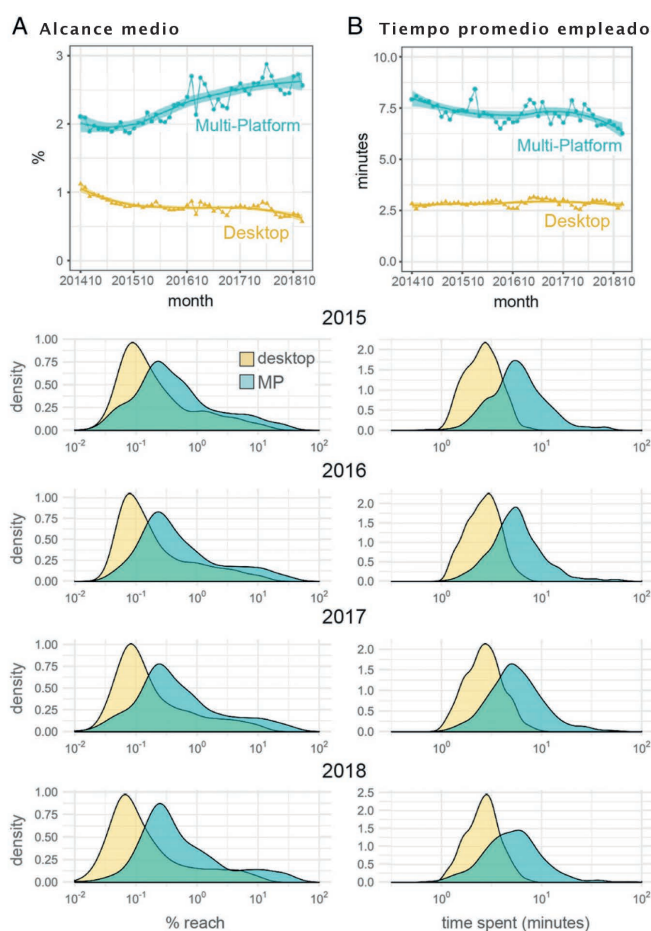
Esta dinámica puede observarse en los medios digitales más populares, donde se produce una convergencia de audiencias políticamente diversas. Es precisamente por esta misma razón por lo que estos medios tratan de ser lo más imparciales en su cobertura mediática. Por supuesto, hay una pequeña proporción de gente que prefiere informarse únicamente en aquellos medios ideológicamente más afines a sus ideas. Sin embargo, estas personas no representan a la inmensa mayoría de usuarios, que generalmente usan fuentes diversas y contrastadas para informarse.

De este mismo estudio pueden extraerse otras lecturas que deben ser destacadas. Una de ellas es la existencia de distintos patrones de consumo de información dependiendo de la plataforma empleada. Otra confirma que la afinidad política de cada usuario no explica diferencias relevantes en estos patrones. Por último, una tercera muestra que más de la mitad de los usuarios no accede a webs de noticias y decide, voluntariamente, no informarse.

Existen algunas limitaciones que también deben considerarse para una interpretación correcta de los resultados derivados de este estudio. Por una parte, los autores miden el acceso a webs de noticias, pero no única y exclusivamente al contenido político, sino también se incluyen noticias de entretenimiento o deportes, las cuales suelen ser las más consultadas. Por otra parte, la exposición al contenido se basa en visitas y tiempo invertido.

do, unos indicadores que ofrecen una perspectiva limitada. Los datos empleados tampoco incluyen toda la actividad en las redes sociales, sino que se limitan a los usuarios que hacen clic en enlaces publicados en algunas plataformas como Facebook o Twitter y visitan los dominios correspondientes.

Los resultados de este estudio tienen grandes implicaciones para entender mejor la comunicación digital actual y todas las dinámicas derivadas. Hasta ahora, la investigación dentro de esta área ha sido muy reducida, en parte debido a las dificultades (logísticas y éticas) de acceder y recopilar datos generados en entornos privados y cifrados. Entre las ventajas derivadas de esta investigación está el descifrar nuestros patrones habituales de comunicación y limitar los efectos de la desinformación.



[A] Niveles de audiencia y [B] de compromiso del usuario en el acceso a medios de comunicación entre los años 2015 y 2018. Se consideran dos tipos de plataforma de acceso: escritorio y multiplataforma (esta última incluye dispositivos móviles).

Los resultados presentados en esta figura muestran cómo la mayor parte de estudios precedentes, centrados únicamente en plataformas escritorio, subestimaban significativamente los indicadores anteriores, tanto en número de usuarios conectados como de tiempo consumido.

Por José Balsa Barreiro

TAXONOMÍA DE LOS CAPITALISMOS SEGÚN CONCENTRACIÓN Y RENTA

■ **Publicación:** «Capitalism Systems and Income Inequality», Stone Center on Socio-Economic Inequality, Universidad de Nueva York, octubre de 2020. Disponible en el siguiente enlace:

https://scholar.google.es/scholar?hl=en&as_sdt=0%2C5&q=Ranaldi+Milanovic+Capitalism+Systems+and+Income+Inequality&btnG= <https://bit.ly/3f5q60N>

■ **Marco Ranaldi y Branko Milanovic** son profesores del Stone Center on Socio-Economic Inequality, The Graduate Center, de la Universidad de Nueva York.

Resumen: Aportando nuevos datos sobre el grado de concentración del capital (lo que nos permite medir hasta qué punto una sociedad es clasista) en un amplio conjunto de países, es posible ofrecer una nueva taxonomía de variedades del capitalismo que se basa en la relación entre concentración del capital y medidas típicas y conocidas de la distribución de la renta, como el coeficiente de Gini.

Este trabajo presenta, con datos de 47 países para los últimos veinticinco años, un nuevo índice para medir el grado de concentración del capital (o desigualdad de composición), que tiene la virtud de presentar rangos parecidos a los del coeficiente de Gini de distribución de la renta personal, lo cual facilita las comparaciones y el estudio de su correlación. El trabajo se relaciona con el debate sobre las variedades y evolución del capitalismo, aunque lo hace analizando una dimensión de la variedad muy precisa y medible, y para un amplio conjunto de países.

El capitalismo clásico se caracteriza por una estricta separación entre propietarios del capital (los más ricos, que poseen todo el capital y no trabajan) y personas trabajadoras (la mayoría, que sólo vive de su trabajo). El capitalismo liberal se caracteriza por una división más difusa, ya que muchos propietarios de capital también trabajan, así como muchos trabajadores tienen fondos de pensión invertidos en acciones, u otros activos, lo que les da acceso a la propiedad del capital.

El trabajo presenta una medición del grado de desigualdad en el acceso al capital. Correlacionando esta medida con la medida típica de desigualdad de la renta (el coeficiente de Gini), obtenemos constelaciones de países distintas según la relación entre estos indicadores.

En promedio, existe una correlación positiva entre concentración del capital y desigualdad de la renta, pero oculta una diversidad de situaciones. La línea diagonal que muestra esta correlación va del capitalismo clásico (alta concentración del capital y alta desigualdad de la renta personal) en la parte noreste de la diagonal, al capitalismo liberal de la parte suroeste de la diagonal (baja concentración del capital y baja desigualdad de la renta personal). En el extremo de este capitalismo liberal, tras la mayoría de países europeos, Canadá y Australia, estarían países con niveles muy bajos de desigualdad de la renta y concentración del capital, como Taiwán y Eslovaquia. Casi todos los países latinoamericanos (además de la India) se caracterizan tanto por una fuerte concentración de la propiedad del capital como por una fuerte desigualdad de la renta.

Sin embargo, existen casos que escapan a esa relación positiva entre concentración de capital y desigualdad de la renta personal. Los países escandinavos, en concreto, se caracterizan por una fuerte concentración del capital, pero una desigualdad de la renta muy baja, en comparación con otros países; son los que más se desvían de la relación en promedio (son *outliers*). La desigualdad de la renta es baja en estos países porque las rentas del trabajo, a diferencia de las del capital, están repartidas de forma más homogénea, además de que el acceso a la educación es muy igualitario y las pensiones públicas y demás prestaciones del Estado del bienestar son generosas. Los países escandinavos, además, tienen una alta desigualdad de riqueza (con unos impuestos generosos sobre el capital) pero una elevada igualdad de la renta. Este equilibrio entre una sociedad clasista y unos ingresos redistribuidos hunde sus raíces en

«Los países escandinavos y los latinoamericanos presentan cifras parecidas de concentración del capital, pero muy distintas de desigualdad de la renta».

los compromisos entre capital y trabajo que se alcanzaron en los años treinta. Sin embargo, los autores dejan constancia de que, si parte de los ingresos en pensiones se consideran rentas del capital, la concentración de capital en los países escandinavos se reduce.

Con esto, los países escandinavos y los latinoamericanos presentan cifras parecidas de concentración del capital, pero muy distintas de desigualdad de la renta. China, por su parte, es lo opuesto a los países escandinavos: se observa una baja concentración del capital y elevada desigualdad de la renta. Y, en la mayoría del resto de países desarrollados, se producen niveles intermedios de concentración del capital y de desigualdad de la renta.

	<i>Desigualdad composicional</i>			
<i>Desigualdad interpersonal</i>	<i>Muy bajo</i>	<i>Bajo</i>	<i>Medio</i>	<i>Alto</i>
<i>Bajo</i>	Taiwan Eslovaquia	Capitalismo liberal (países de la Europa Continental, Canadá, Australia)	Rusia Japón Italia	Países nórdicos y de Europa Central
<i>Medio</i>		China	US Israel	Uruguay
<i>Alto</i>	[Homoploutia]		Rep. Dominicana Perú Colombia	Capitalismo moderado (mayor parte de países latinoamericanos, India)

De momento no existen países con una fuerte desigualdad de la renta pero baja concentración del capital (lo que los autores llaman «homoploutia»), aunque se observan tendencias que podrían apuntar en esta dirección tanto en China como en Estados Unidos. Sería el resultado de élites que se reproducen, con altos niveles educativos que les permiten acceder a elevadísimas remuneraciones por su trabajo en mercados laborales donde sólo unos pocos acceden a salarios fuera de lo común (lo que se ha venido a denominar «economía de las superestrellas»), ya sea por su talento único o por la apropiación de rentas en lo más alto de las escalas ejecutivas de algunas empresas.

Una sociedad con una composición factorial (de la propiedad de los factores de producción) igualitaria no tiene por qué ser una sociedad donde impere la igualdad de la renta. Puede que los más ricos distribuyan su renta igual que los más pobres entre capital y trabajo, pero que los más ricos ganen mucho más tanto por el capital como por el trabajo que los más pobres.

Por **Francesc Trillas**

LA REVOLUCIÓN INSTAGRAM

Sarah Frier, *No Filter. The Inside Story of How Instagram Transformed Business, Celebrity and our Culture* («Sin filtro. La intrahistoria de cómo Instagram transformó los negocios, los famosos y nuestra cultura»), Random House Business, 2020, 320 págs.

Por **María Lázaro**

No Filter describe la intrahistoria de la creación y expansión de Instagram y de cómo esta aplicación social, ideada inicialmente para facilitar la edición y publicación de fotografías con una cuidada estética, ha terminado moldeando la forma en la que se percibe y muestra la realidad, se conciben y promocionan negocios, se definen la popularidad y la influencia, se recalcula la valía de las personas y se condiciona el comportamiento de millones de individuos en todo el mundo. Todo ello, en una narración que muestra también la dinámica del ecosistema emprendedor e inversor de Silicon Valley, las tensiones entre compañías tecnológicas y la egolatría de uno de sus máximos representantes, Mark Zuckerberg, presente y a la vez ausente a lo largo de todo el libro, porque, como explica la autora, se negó a concederle ninguna entrevista con la que corroborar o refutar la información y los testimonios que otras fuentes aportaron. En último término, la historia de Instagram habla de la intersección entre capitalismo y ego y de hasta dónde se está dispuesto a llegar para proteger lo que se ha construido y parecer exitoso.

Instagram celebró en octubre de 2020 su décimo aniversario. Sólo dos años después de su lanzamiento, había alcanzado una valoración de mil millones de dólares, la mayor hasta la fecha para una *app* móvil (y la cifra en la que Mark Zuckerberg la tasó cuando la adquirió en 2012). En 2018 superó la mítica cifra de mil millones de usuarios en todo el mundo, demostrando así su relevancia. Más de 200 millones de usuarios de Instagram tienen más de 50 000 seguidores, y unos seis millones acumulan más de un millón de *followers*. Para ponerlo en contexto: millones de personas en esta red social tienen más audiencia que suscriptores el *New York Times*. Y viven gracias a ello, poniendo en acción su capacidad de influencia a través de acuerdos con marcas que les generan sustanciales ingresos.

Pero, cuando nació en 2010, Instagram no tenía como meta convertirse en el escaparate de *influencers* (influyentes) que ahora es. El objetivo era ambicioso pero diferente: erigirse en referente de inspiración y creatividad para mostrar distintas perspectivas de la realidad. Hasta que la aspiración tomó el relevo y la realidad dejó de importar. En 2018, poco después de lograr los mil millones de usuarios, los cofundadores de Instagram, Kevin Systrom y Mike Krieger, abandonaron la empresa.

El origen de Instagram

Instagram no fue la primera incursión de Kevin Systrom en tecnología. Como buen estudiante de Stanford, antes había puesto en marcha diferentes proyectos que no llegaron a prosperar, entre ellos Photobox, una web en la que compartir imágenes; Dishd, un servicio para puntuar comidas en lugar de restaurantes o Burbn, donde los amigos podían indicar dónde estaban o planeaban ir. Había trabajado también en varias tecnológicas, entre ellas Odeon (de donde surgiría Twitter) y Google.

En 2010, Systrom (aún poco dispuesto a iniciar un proyecto empresarial sin un salario) se propuso lanzar Burbn a la carrera de aplicaciones móviles que se estaba desatando en Silicon Valley. La búsqueda de inversores topó con una objeción: ninguna empresa de capital riesgo parecía dispuesta a inyectar fondos en una *start-up* con un único fundador. Necesitaba un socio. Así fue como entró en escena Mike Krieger, también estudiante de Stanford, que había escrito su tesis sobre Wikipedia. Ambos encajaron.

Sarah Frier ilustra la captación de fondos con una vívida recreación del entorno emprendedor de Silicon Valley: visto desde fuera, un territorio de genios; pero, en el fondo, un lugar en el que cada cual pelea por salir adelante. Un ecosistema en el que una forma de encontrar inversores es acudir a una fiesta de otra *start-up*, en la que la red personal de contactos es esencial y se construye paso a paso, las ideas terminan gestándose en un *coworking* y los acuerdos se cierran en un café. Un lugar donde predominan la agresividad, la ambición y la rivalidad entre los emprendedores. Y en el que Systrom y Krieger, por su afinidad mutua, eran una excepción.

Burbn no salió adelante, a pesar de recaudar dinero y conseguir implicar incluso al CEO de Twitter, Jack Dorsey, porque Systrom y Krieger se dieron cuenta a tiempo de que el proyecto no lograba captar el interés de los usuarios. En el relato, sin embargo, no aparece la palabra «fracaso», término desterrado en Silicon Valley, donde, si un proyecto no avanza ni triunfa, es simplemente porque tiene que ser replanteado. Systrom y Krieger decidieron centrarse en una funcionalidad, las imágenes, y construir alrededor de ella una *app* para iPhone con la que compartir fotos mejoradas gracias a filtros.

Así fue como el 6 de octubre de 2010 Instagram vio la luz, convirtiéndose de inmediato en la *app* número uno en fotos.

Pero Instagram no fue ni siquiera la primera *app* móvil de fotos con filtros. La clave de su éxito, explica Frier, es que sus fundadores mejoraron lo que ya existía desarrollando una herramienta más simple y rápida, a la que invitaron a un volumen reducido de diseñadores y creadores que hicieron correr la voz: había nacido una *app* que permitía mostrar la vida más perfecta de lo que en realidad era. Si Facebook era la red social de la amistad y Twitter aquella en la que opinar, Instagram era la plataforma en la que compartir experiencias y en la que los usuarios ejercían, a la vez, de evangelizadores.

En el verano de 2011, Facebook sumaba 800 millones de usuarios, Twitter unos cien e Instagram apenas seis millones..., pero había alcanzado esa cifra el doble de rápido que las anteriores. A medida que más gente se unía a Instagram (entre ellos, famosos como Justin Bieber o el presidente Barak Obama), comenzaron a organizarse InstaMeets, encuentros *off-line* de miembros de la comunidad. Nueve meses después de su lanzamiento, la *app* albergaba ya 150 millones de fotos, quince nuevas cada segundo. Y todo ello, sin contar con ninguna herramienta ni botón para compartir ni viralizar las imágenes, a lo que Systrom se opuso siempre radicalmente.

En abril de 2012, Instagram rozaba ya los 30 millones de usuarios y contaba con trece empleados. Un día, Systrom convocó a toda la plantilla a las ocho de la mañana, una hora inusual para anunciar una noticia poco usual: Facebook había comprado la compañía por mil millones de dólares.

Un nuevo concepto de influencia

El objetivo declarado de Facebook era «conectar al mundo», es decir, conseguir que el mayor número de personas utilizase la red social la mayor cantidad de tiempo posible. Para ello, Facebook se centraba en averiguar qué le gustaba a cada usuario y así ofrecerle más de lo mismo.

Mientras, Instagram continuó esforzándose en una estrategia diferente: mostrar a su comunidad nuevos intereses para ampliar miras. Eso pasaba, por ejemplo, por atraer a la plataforma a los famosos del momento, desde artistas a presentadores de televisión o cocineros y DJ de música electrónica, que a su vez contribuyeran a nutrir Instagram con sus fans. Sin pagarles por ello, por supuesto; a cambio, Instagram les ofrecía una plataforma en la que documentar su día a día sin depender de *paparazzis*, recuperando de esta manera el control de sus narrativas personales.

Comenzaba así una relación con el mundo de las *celebrities* que retroalimentaría el mercado y daría lugar a un nuevo concepto de influencia. Famosas como Kim Kardashian pronto se dieron cuenta de que a través de Instagram podían llegar a una audiencia mucho más amplia que la de cualquier revista y mostrar de manera más directa y eficaz los productos de las marcas con las que cerraban acuerdos publicitarios. Y, como ella, cualquier otra persona con un número significativo de seguidores. La ironía radica en que, en 2013, los empleados de Instagram percibían esta capacidad como una «fuerza democratizadora» que permitía a cualquier individuo sortear las barreras sociales tradicionales y demostrar que merecía la pena invertir en su persona.

Cabe señalar aquí que Sarah Frier atribuye a Instagram el mérito (o descrédito) de transformar el número de seguidores en indicador de reconocimiento social, aunque no fue esta red social la única ni la primera en alumbrar esta vara de medir. La diferencia radica en que Instagram alimentó de forma consciente la visibilidad de determinados usuarios, porque, en contraste con otras redes sociales, no contaba con un botón de compartir que facilitara la viralización. Esto le permitió mantener un cierto control sobre quién aumentaba su proyección, al elegir manualmente los perfiles que recomendaba seguir. Originalmente, esta selección tenía como objetivo destacar contenido que pudiera servir de inspiración y referencia para otros usuarios; es decir, descubrir nuevos intereses, pero designar el qué inevitablemente enfatizaba también el quién.

A medida que determinados usuarios engrosaban su lista de seguidores y atraían la atención de las marcas, empezó a gestarse una generación de *influencers* que ha hecho de Instagram su principal fuente de ingresos y su forma de vida. Como explica Frier, muchos intentaron averiguar cómo conseguir que Instagram los destacase, ya fuera en el perfil corporativo de @instagram o en las sugerencias, pero había poco que explicar: a diferencia de Facebook, donde las decisiones se tomaban en función de datos y algoritmos, en Instagram eran los empleados quienes recopilaban los contenidos según sus gustos personales. Y lo que Instagram te daba, también te lo quitaba: otros vieron cómo de pronto sus cuentas quedaban canceladas por violar alguna ambigua norma sobre contenidos. Poca gente se dio cuenta (y casi nadie es aún consciente) de que construir un modo de vida basado en Instagram (o en cualquier otra red social) implica dejar tu presente y tu futuro en manos de una plataforma cuyas reglas cambian a discreción y que puede, por tanto, amenazar tu subsistencia de un día para otro.

En paralelo, las marcas empezaron también a plantearse en qué consistía la popularidad. Si algo se revelaba tendencia en Instagram, ¿lo era también en la vida real? Si una marca era conocida, ¿debía buscar también ese reconocimiento en Instagram? Así fue como poco a poco fueron cambiando y adaptando sus estrategias de *marketing* a los dictados de popularidad de la *app*. En 2013, por ejemplo, iPhone incluyó por primera vez la posibilidad de tomar fotos con el móvil en formato cuadrado, para que fuera más sencillo compartirlas en Instagram, y añadió filtros a la cámara, siguiendo la estela de la *app*.

Simultáneamente, ganar seguidores en Instagram desató una carrera inesperada entre los usuarios: en busca de esa imagen extrema y perfecta, algunos llegaron (y siguen lle-

gando) al absurdo de arriesgar su vida. La competición por la fama había explotado, porque sumar audiencia implicaba obtener oportunidades de negocio.

Los jóvenes se empezaron a obsesionar con la *app*: en 2015, el 50 % de los adolescentes estadounidenses participaban en esta red social... sujetos a la presión de mostrar unas vidas perfectas que mereciera la pena inmortalizar. En el otoño de 2015, la National Public Radio emitió un episodio de *This American Life* en el que tres chicas explicaban que, si no comentaban los *selfies* de sus amigas en los diez minutos siguientes a su publicación, corrían el peligro de que su amistad quedara cuestionada por completo. En 2017, la moda de los *selfies* perfectos y los filtros faciales incrementó exponencialmente la demanda de operaciones de cirugía estética.

Instagram había cambiado la forma en la que se percibía la realidad y se valoraba a las personas.

La megalomanía de Mark Zuckerberg

La primera vez que Systrom y Zuckerberg se vieron las caras, Kevin era aún estudiante de Stanford y la empresa de Mark todavía se llamaba TheFacebook.com. Corría el año 2005, Zuckerberg buscaba ampliar plantilla e intentó reclutar a Kevin Systrom para que programase una función con la que añadir fotos a su red social. Pero Systrom declinó la oferta: prefería marchar a Florencia para estudiar fotografía.

Facebook terminó lanzando su función de fotos en octubre de ese año, y poco después Mark y Kevin volvieron a verse; en esta ocasión, Kevin compatibilizaba su trabajo como programador en Odeon con el de camarero en Caffé del Doge. Zuckerberg entró a pedir un café y se sorprendió al encontrarse allí al estudiante a quien había intentando contratar... y que lo había rechazado.

Mediante anécdotas como ésta, Sarah Frier deja entrever a lo largo del libro la confrontación latente entre dos caracteres opuestos que acabaron vinculados por intereses empresariales, pero con diferentes visiones del negocio.

Por un lado, Mark Zuckerberg, un megalómano que desde el inicio ambiciona transformar Facebook en una compañía más grande y poderosa que Yahoo!, Intel o Hewlett-Packard; obsesionado con las métricas, las cifras, la generación de ingresos y la captación y retención de usuarios aun a costa de perjudicar la experiencia dentro de la red social; un paranoico empeñado en que nada ni nadie le haga sombra; un visionario que se considera inocente de la deriva que los contenidos y comentarios malintencionados puedan tener en la plataforma y que, cuando llega el momento de enfrentar acusaciones, de albergar desinformación y pervertir el uso de datos personales, decide embarcarse en una misión para transformar su compañía en... un proyecto humanitario para crear empatía en el mundo.

Y, por otra, Kevin Systrom, joven en busca de la perfección y la excelencia estética, interesado en proteger la simplicidad de su proyecto, preocupado por impedir los comportamientos abusivos de la comunidad y que se resiste a los zarpazos de Zuckerberg pero que al mismo tiempo debe responder ante él sobre la evolución de Instagram.

Porque a partir del momento en que Facebook compra Instagram, y a pesar de que sobre el papel esta última mantiene su independencia, se inicia una batalla soterrada por integrar Instagram en la dinámica y la estrategia de la empresa matriz: implantando un único sistema publicitario, añadiendo nuevas funciones y herramientas, marcando consignas y transfiriendo equipos.

Lo paradójico de esta relación es que a la par que Mark Zuckerberg aguijonea a Instagram para ganar usuarios y obtener beneficios, también controla férreamente su expan-

sión para evitar que amenace la hegemonía de un Facebook en el que los datos muestran que desciende la actividad y el tiempo de dedicación de sus usuarios.

En 2016, el riesgo de canibalización comenzó a hacerse evidente. Ese año, Instagram introdujo con notable éxito las historias (*stories*), los contenidos efímeros que duran sólo 24 horas, formato copiado de su competencia: Snapchat.

Por entonces, Facebook comenzaba a afrontar ya graves problemas: la gente compartía menos contenido y, aunque consumía unos 45 minutos diarios en esta red social, lo hacía en intervalos de tiempo inferiores a 90 segundos, insuficientes para que diese tiempo a mostrar publicidad en los vídeos. Para aumentar los períodos de visualización, la plataforma lanzó la herramienta de vídeos Facebook Watch y adoptó también las historias..., aunque sin atisbo de la aceptación que éstas habían logrado en Instagram. Zuckerberg concluyó que Instagram era el culpable del fracaso de las historias en Facebook, porque, al haberlas introducido antes, se había llevado el rédito (sin importar que el pionero fuera, en realidad, Snapchat).

En 2017, Facebook fue acusado de dar pábulo a campañas de desinformación auspiciadas por Rusia que habían contribuido a la victoria de Donald Trump en las elecciones. Antes incluso de que se desencadenara el escándalo de Cambridge Analytica, el abogado de Facebook Colin Stretch debió reconocer ante el Senado que, durante la campaña presidencial, Facebook había difundido más de 80 000 *posts* propagandísticos de cuentas rusas, que habían llegado a 126 millones de americanos. Zuckerberg y otros ejecutivos de Facebook testificaron también, al igual que los CEO de Twitter (Jack Dorsey) y Google (Sundar Pichai). De las grandes tecnológicas, sólo Instagram quedó al margen: ni Systrom ni Krieger testificaron, a pesar de que la propaganda rusa también había impactado a 20 millones de americanos a través de la red de fotos.

Mientras Facebook iniciaba una de sus mayores crisis de reputación, Instagram quedaba indemne y aumentaba su popularidad. Las proyecciones que manejaba Zuckerberg indicaban que, si Instagram continuaba creciendo al mismo ritmo, a medio plazo Facebook podría dejar de crecer... o incluso perder usuarios. La amenaza comenzaba a materializarse, pero, si Instagram formaba parte de Facebook, ¿era realmente una amenaza? Zuckerberg concluyó que sí.

Sarah Frier va retratando así, página a página, los crecientes celos de Mark Zuckerberg, que pasa de animar a Kevin Systrom a apoyarse en la infraestructura de Facebook a contestarle que ha de resolver con sus propios recursos los problemas de Instagram (como la aparición de *posts* y *hashtags* –claves– de venta de opiáceos). Cada nuevo éxito de Instagram azuza el descontento. Así, cuando en 2018 Systrom lanza IGTV (la plataforma de vídeo vertical para contenidos de hasta una hora de duración), Zuckerberg clama que el icono se parece en exceso al de Facebook Messenger porque incluye el símbolo de un rayo o le regatea cuántos nuevos empleados puede contratar cada año, hasta el punto de que cuando está a punto de sumar los mil millones de usuarios, la plantilla de Instagram apenas llega a 800 trabajadores..., frente a los 4600 profesionales con los que contaba Facebook cuando en 2012 logró la misma cifra de miembros.

La frustración y el resentimiento hicieron finalmente mella. En septiembre de 2018, Kevin Systrom y Mike Krieger hicieron público en el blog de Instagram que abandonaban la compañía «para explorar de nuevo su creatividad y curiosidad», en un comunicado en el que ni siquiera mencionaban a Zuckerberg, y se referían a Instagram como si aún fuese una compañía independiente, a pesar de llevar ya seis años bajo el paraguas de Facebook.

En sustitución, Mark Zuckerberg decidió promocionar a Adam Mosseri, vicepresidente de producto de Instagram y antiguo directivo de Facebook. Su cargo: jefe de Ins-

tagram. Como Frier señala en el capítulo final, en Facebook Inc. sólo había espacio para un CEO: Mark.

* * *

Sarah Frier es periodista especializada en tecnología en Bloomberg News y colabora regularmente con Bloomberg Television y *Bloomberg Businessweek*. *No Filter* es su primer libro, para el que estuvo durante un año, entre 2018 y 2019, entrevistando a directivos y empleados de Instagram, Facebook y otras empresas de Silicon Valley.

Reseña de **María Lázaro**, especialista en *marketing on-line* y desarrollo de negocios, y autora de los libros *Community manager. La guía definitiva* (Anaya Multimedia, 2019) y *Redes sociales y menores. Guía práctica* (Anaya Multimedia, 2020). 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.

UN MUNDO DE CIUDADES-NACIÓN Y ALCALDES

Rahm Emanuel, *The Nation City: Why Mayors Are Now Running the World* («La nación-Estado: por qué los alcaldes dirigen ahora el mundo»), Knopf, 2020, 256 págs.

Por **Nerea Gándara Guerra**

El imparable crecimiento económico de las ciudades lleva inevitablemente a reflexionar también sobre su poder político. Rahm Emanuel, político demócrata, deja clara su postura en este debate con un ensayo cuyo título ya lo dice todo. En él reflexiona sobre el poder político de las ciudades a través de su propia experiencia al frente de la ciudad de Chicago. El ensayo se compone de once capítulos que nos intentan convencer de una tesis sencilla pero muy poderosa: los Estados-nación están en declive y las ciudades son el verdadero modelo político del futuro.

Las verdaderas preocupaciones ciudadanas más importantes del día a día, tales como el acceso a una educación competitiva y de calidad, vivir en un entorno accesible y sin contaminación o la rendición de cuentas de los representantes políticos, son algunas de las principales funciones de los poderes públicos locales. En consecuencia, las ciudades y los alcaldes tendrían la respuesta organizativa y política a la convivencia de la que menudo carecen los Estados. Profundamente crítico contra todo lo que ha representado Trump, Emanuel reivindica figuras como la Pette Buttigieg, el conocido alcalde del pequeño South Bend que, con tan sólo treinta y cinco años, se presentó a las primarias demócratas a la presidencia. Así, el libro es un recorrido por las peripecias de los alcaldes para conseguir aquello que los ciudadanos tienen en mente cuando votan, pero que la mayoría de los políticos –Emanuel no se define como uno de ellos– parecen incapaces de proporcionar. En concreto, sitios donde todos los ciudadanos puedan «vivir, trabajar y jugar».

Por otro lado, el ensayo funciona también como un exorcismo personal para Emanuel. Aplaudido líder demócrata a nivel nacional, fue figura de confianza para Clinton, jefe de Gabinete en la Administración Obama y, en 2011, se convirtió en alcalde de Chicago, siendo reelegido en 2015 para un segundo mandato. A pesar de su prometedor carrera, decidió no presentarse a un tercer mandato en la alcaldía tras las numerosas críticas a su gestión, entre ellas la acusación de esconder pruebas de brutalidad policial para favorecer su campaña. Emanuel no alude directamente a estas críticas, sino que, en clave personal, defiende la figura del alcalde a través de sus propios éxitos y decisiones profesionales. En este sentido, el hilo conductor que conecta los once capítulos no es sólo su experiencia en el mundo de la política, sino también su propia historia familiar: inmigrantes provenientes de Israel que precisamente alcanzaron el sueño americano cuando se asentaron en Chicago. A través de sus orígenes «soñadores», Emanuel transmite optimismo por el futuro e intenta convencer de que desde las ciudades otra política es posible.

La ciudad ideal

La ciudad perfecta necesita disfrutar de completa libertad, contar con ciudadanos elegantes, un río de aguas limpias, reinar sobre las proximidades, tener una universidad, maestros en todas las artes, así como negocios y bancos de todas las partes del mundo. Emanuel

cita la descripción de la ciudad ideal hecha por Benedetto Dei, un ensayista del siglo xv, en el período de esplendor de las ciudades-república como Florencia. Es en ese espejo donde su modelo de ciudad se refleja y, en efecto, resulta admirable la gestión que hizo él mismo en cosas que parecen inalcanzables.

Por ejemplo, el primer capítulo del libro se centra en la educación como la mejor herramienta para eliminar las desigualdades sociales, reivindicando dos medidas estrella de su mandato: la universalización de la educación preescolar y el programa de becas Estrellas de Chicago.

El «exceso de partidismo» en Estados Unidos ha imposibilitado implementar a nivel nacional que la educación infantil sea universal. Desde la era Reagan, contra los esfuerzos del anterior presidente demócrata Jimmy Carter, hasta la Administración Obama con la oposición de un Congreso de mayoría republicana, la educación preescolar continúa como una deuda para los gobiernos demócratas. Ante este bloqueo federal, Rahm Emanuel argumenta que la tarea se vuelve local y nos cuenta cómo, siguiendo modelos como el de Bill de Blasio en Nueva York, es la alcaldía de Chicago la que financia la educación preescolar para todos los niños de la ciudad. Con la misma idea, implanta un programa de becas (*Chicago Star Scholarship*) para los *community colleges*, centros de enseñanza pública de estudios superiores. Las becas tienen criterios de elegibilidad en función de la renta y el mérito académico, con un umbral mínimo de nota media para optar a programas. Si los alumnos mantienen esta nota durante los dos años de educación profesional, pueden optar a dos años más de enseñanza universitaria por un total de 5000 dólares. A estas dos medidas se unen la creación de bibliotecas móviles a lo largo de la ciudad y un programa de lectura estival para los niños con menos recursos, al que bautizó «lecturas de Rahm» (*Rahm's readings*).

El exalcalde defiende las medidas en educación como su mayor aportación para combatir la desigualdad, aunque desde la perspectiva del Estado de bienestar europeo, algunas de sus reformas se acercan más al espectro ideológico de la derecha. Tras una huelga del profesorado y en contra de las demandas de los sindicatos, decidió dar más discrecionalidad en contratación y, en consecuencia, un aumento de salario a los directores de centros educativos. De acuerdo con el exalcalde, el mayor control del profesorado por parte de los directores, alentando índices de calidad similares a los del sector privado, junto con la reforma en preescolar tuvo una repercusión positiva en todos los niveles educativos. Alguno de estos logros han sido elevar el porcentaje de alumnos con estudios de secundaria del 56,9 % al 78,9 % o equiparar la competencia lectora de un 45,6 % a un 56,7 %.

Esta decisión de optar por dar más poder de gestión a los directores de centros públicos, como quien sube el salario al responsable de una gran compañía, nos da una pista de la filosofía de Emanuel. En efecto, para el exalcalde, el modelo de gestión es la titularidad pública en manos privadas. Por ejemplo, la ampliación del aeropuerto de O'Hare, realizada sin financiación federal, ha sido posible gracias a la negociación con las aerolíneas privadas. En educación, otra de sus medidas más polémicas fue el cierre de cuarenta y nueve centros públicos, al considerarlos deficitarios e ineficientes en su labor: educar. La ciudad ideal y modelo de Emanuel es Copenhague, gracias a la transformación milagrosa en 1989, cuando el alcalde Mikkelsen decide municipalizar terreno para construir una empresa portuaria gestionada de forma privada.

Además, actualizando la concepción de ciudad ideal al siglo XXI, Emanuel suscribe los planteamientos del libro *Nuestras ciudades* (2018) de James y Deborah Fallows. Entre otras ideas, además del partenariado público-privado, cercanía a una universidad o centros urbanos pensados para la vida, Emanuel también defiende los gobiernos pragmáticos

y no partidistas. Aunque resulte paradójico que un político de profesión defienda más el gobierno de los técnicos, esta filosofía es otra constante en su modelo de ciudad. Por ejemplo, el capítulo seis lo dedica a alcaldes cuya gestión admira, la mayoría de ellos hombres de negocios, como un exdirigente de Pirelli que, si puede llevar al éxito a una compañía, también puede hacerlo a una ciudad.

La ciudad global

En el tercer capítulo de este ensayo, Emanuel da su versión de los hechos de cómo se han convertido las ciudades, y no los Estados, en los actuales líderes en innovación y liderazgo político. Cuenta cómo, durante los años sesenta y setenta, los ciudadanos huyeron de las ciudades para vivir en los tranquilos suburbios a causa de la inestabilidad política y la pésima calidad de vida. En concreto, habla de un monstruo de tres cabezas: los conflictos raciales, la creciente despoblación en los centros urbanos y la desindustrialización, que a su vez conllevaba una pérdida de poder impositivo en las ciudades. Además, consecuentemente con la propia historia del surgimiento de las ciudades, éstas estaban diseñadas en torno al área comercial, fáciles para el trabajo pero no para la vida. Emanuel argumenta que en la actualidad son los Estados quienes están sufriendo este mismo proceso de fallo estructural, mientras que las ciudades buscan reinventarse: «Hace cincuenta años los alcaldes fueron a Washington D. C. a pedir de rodillas ser salvados y rescatados. Hoy, cincuenta años más tarde, los alcaldes están intentando salvarnos de Washington D. C., y a D. C. de sí mismo».

Emanuel, como muchas otras voces, considera que una de los grandes causas de esta disfunción es el exceso de polarización política. Frente a los años dorados de la política tras la Segunda Guerra Mundial, cuando se aunaron esfuerzos para reconstruir los lazos económicos y sociales, hoy los Estados y sus dirigentes se encuentran perdidos en discusiones partidistas. Frente a esta deriva insana de la política, Emanuel hace hincapié en la colaboración que existe entre las ciudades, no sólo a nivel nacional, sino global. Cuando Michael Bloomberg creó un centro tecnológico para Nueva York, Chicago lo imitó con el suyo propio. La humanización del paseo fluvial llevada a cabo en Buenos Aires, París o Berlín fue la inspiración para su emblemático proyecto de recuperación del río en Chicago. De manera anecdótica, cuenta cómo, tras una reunión con Anne Hidalgo, la alcaldesa de París, deciden organizar una reunión de alcaldes en la ciudad de Emanuel. A este encuentro asistieron diecisiete dirigentes locales de cinco continentes diferentes, representantes de un total de 44 millones de personas.

Mas allá de alianzas políticas, las grandes ciudades son también los ecosistemas de la innovación, la diversidad y la multiculturalidad. A nivel nacional, en respuesta a las políticas xenófobas de la Administración Trump, unas sesenta poblaciones se autoproclamaron «ciudades santuario» para los inmigrantes. A nivel global, un ejemplo de la relevancia de esta alianza entre alcaldías es la emergencia climática. Cuando, en 2017, Trump retiró a Estados Unidos del Acuerdo de París sobre el clima, cincuenta alcaldías, entre las que se encontraban la de Anne Hidalgo de París, Denis Coderre de Montreal o Miguel Ángel Mancera de México D. F., se reunieron en Chicago para firmar su propia versión de dicho pacto. Los objetivos de reducción de emisiones en 2025 eran los mismos que en el acuerdo original, pero la manera de alcanzarlos serían a plena discreción de cada ciudad. Así, el plan de Chicago se basa en remodelar los edificios de oficinas para alcanzar la eficiencia energética y el cierre de dos plantas de carbón, mientras que París lo hace con el transporte o Vancouver reemplazando energías fósiles por renovables. Por otro lado, tengamos en cuenta que Rahm Emanuel es descendiente de inmigrantes israelíes y Anne Hidalgo, de exiliados españoles, y, mientras que el resto del país votó a favor del Brexit, la ciudad de Londres eligió a Sadiq Khan, de orígenes pakistaníes y musulmán, como su nuevo alcalde.

La ciudad-Estado

Cuando se ratificó en 1789 la constitución de EE UU, eran ciudadanos del nuevo país cuatro millones de personas, la misma población que tienen hoy Los Ángeles o Madrid. En consecuencia, Emanuel cuestiona hasta qué punto los Estados-nación son hoy en día estructuras válidas y eficientes para hacer frente a los problemas globales.

Su análisis es una clara crítica al funcionamiento actual de los Estados-nación: los gobiernos nacionales se pierden y esconden en procesos burocráticos y parálisis política que acaban desembocando, por ejemplo, en la victoria de Trump, pero también en el Brexit o los gobiernos de partidos minoritarios en Europa. Frente a esta decadencia de los Estados-nación, defiende el papel de los municipios por su inmediatez y cercanía. El ensayo de Rahm Emanuel es un constante «manos a la obra». Allá donde el Gobierno federal no llega, el autor da a entender que las autoridades municipales, sí. Ya sea por menores limitaciones políticas o económicas o por más ganas, desde las alcaldías se obran milagros, más si tenemos en cuenta que son los lugares donde la mayoría de habitantes producen la mayor parte de sus acciones diarias. Los Estados, por tanto, aunque siguen siendo necesarios para administrar ciertas áreas como la defensa exterior o grandes cuestiones de salud pública como una pandemia, quedan relegados a un segundo plano respecto del impacto directo en la vida de sus votantes.

La imagen que proporciona Emanuel resulta acertada: mientras que la economía se ha vuelto global, la política se ha transformado eminentemente en local, con el imparable crecimiento de las ciudades. Si en los años setenta la gente huía de las ciudades, hoy son centros de atracción para las empresas en busca de innovación de ciudadanos que prefieren ir caminando al trabajo y no tener desplazamientos (*conmuting*) de una hora. Ahora bien, la mayor parte de las referencias del exalcalde de Chicago son ciudades como Nueva York, París o Londres, algunas de las urbes con mayor densidad de población y riqueza. Su discurso sobre entes municipales menos poderosos, tanto en términos de población como de recursos económicos, es bastante más escaso, y se centra en pequeños éxitos de gestión de alcaldes. Emanuel olvida que estas cuasi ciudades-Estado de las que habla suelen ser también espacios centrífugos y de competición en detrimento de otros centros poblacionales más pequeños... En este sentido, cuesta imaginar que su modelo de ciudad-Estado sea extensible o alcanzable para la mayoría de alcaldías, o que el éxito de unas no sea a costa de la condena de otras.

¿La ciudad del futuro?

«Las ciudades son todas las cosas que los gobiernos nacionales no son. Son el presente. Y también son el futuro». Por un lado, aunque Rahm Emanuel no niega la importancia de los Estados, sí considera que están en un segundo plano, un argumento que no ha envejecido bien. Por ejemplo, cuenta que uno de los consejos que le dio Michael Bloomberg para conseguir liquidez rápida fue invertir en turismo. Esta anécdota, escrita en 2019 pero leída en 2020, es representativa de por qué los Estados siguen siendo la principal estructura política: por un lado, puede suceder que haya una pandemia y el turismo se paralice, y será el Estado quien tenga mayor acceso a la liquidez. Por otro lado, aunque los síntomas de la desafección política parecen ser los correctos, el diagnóstico que hace Emanuel de la realidad política no termina de convencer.

A pesar de repetir que Trump sólo es un síntoma de la caída de los Estados-nación, su tesis sobre la causa no queda clara. Por ejemplo, la inestabilidad política la vincula directamente con el sistema de gobierno, considerando que tener colores distintos en distintas cámaras sólo puede llevar a la ineficacia gubernamental. Su defensa de una gestión cen-

tralizada la hace incluso escudándose en el caso europeo, mentando el Brexit pero también los gobiernos minoritarios o de coalición europeos como ejemplo de fracaso. Podemos entender mejor su crítica a los sistemas no mayoritarios si la leemos más como una objeción a la polarización política, cuando la falta de mayorías lleva al bloqueo político. En este sentido, dedica un capítulo a alabar la gestión de alcaldes miembros del Partido Republicano, de los que valora que, más allá de su afiliación política, ejerzan basándose en la compasión o la racionalidad y no en la «ideología». A nivel nacional, sin embargo, el autor responsabiliza exclusivamente del actual panorama político al Partido Republicano.

Emanuel considera que el auge del racismo y el nacionalismo tiene su origen en Nixon, al que acusa de haber plantado la semilla de la desconfianza en las élites intelectuales y políticas. Terminando con Trump, apoya la tesis de que actualmente las élites políticas no son más que marionetas en manos multimillonarias, como Sheldon Adelson a la derecha o George Soros a la izquierda, mientras que los ciudadanos lo son de burbujas informativas y *fake news*. Esta argumentación resulta algo paradójica, ya que, aunque Emanuel es claramente partidario de la tecnocracia y el partenariado público-privado, la estructura política que denuncia parece contradecir sus propios ideales. Además, el propio Emanuel recibió 50 000 dólares de Elon Musk en 2015 para financiar su campaña a la alcaldía de Chicago.

La otra gran reivindicación del autor para un futuro mejor es que la opinión pública deje las intrigas de palacio (o de los despachos) para también mirar a la política de cerca, y en eso no se equivoca. Las ciudades cumplen un papel esencial en la vida de los ciudadanos, y su gestión y organización es una tarea eminentemente política. Aun así, es un sentir común que ensanchar aceras, peatonalizar espacios o acordar fiestas municipales no es política, y por tanto las alcaldías son elecciones de segundo orden. No obstante, son estas gestiones y elecciones las que más tienen el potencial de impactar en la vida cotidiana de los votantes. Curiosamente, para el exalcalde de Chicago distintos colores en distintos niveles de gobierno es sinónimo de ineficiencia; compartir de forma horizontal ideas con los dirigentes de otras ciudades es beneficioso. Por su parte, los ciudadanos tienden a votar de manera distinta en las elecciones locales que en las nacionales, porque, para las primeras, su afiliación política tiene menos importancia que en las segundas. En este caso, quizás una de las claves sea que, mientras no se preste atención a la política del día a día, ésta seguirá siendo política e intrigas de palacio.

* * *

Rahm Israel Emanuel (1959, Chicago) trabajó para la campaña presidencial de Bill Clinton en 1992 y ejerció como consejero para la Administración Clinton tras la victoria demócrata. Fue luego miembro de la Cámara de Representantes desde 2003 hasta 2009 por el quinto distrito de Illinois. En enero de 2009 se convierte en el jefe de Gabinete de la Casa Blanca con Barack Obama, cargo que abandona en octubre de 2010 para presentarse a las elecciones a la alcaldía de Chicago. Ha sido alcalde de Chicago desde 2011 hasta 2019, tras ser reelegido para un segundo mandato en 2015.

Reseña de **Nerea Gándara Guerra**, investigadora predoctoral en el Instituto Universitario Europeo (EUI) en Florencia, especializada en comportamiento político. Es graduada en Derecho y Ciencias Políticas por la Universidad Autónoma de Madrid y máster en Ciencia Política por la Universitat Autònoma de Barcelona.

ODLI. N.º 93, Diciembre 2020

IDEAS DE INTERÉS

1. ¿VIVIMOS EL MOMENTO MÁS INFLUYENTE DE LA HISTORIA?

- Autor: William MacAskill
- Comentario: Ángel Pascual-Ramsay.

2. LA TRÍADA DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL.

- Autor: Ben Buchanan.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

3. ENTRE POPULISMO TECNOLÓGICO Y MONOPOLIO GLOBAL.

- Autor: Jean Tirole.
- Comentario: Francesc Trillas.

4. LAS BOLSAS PIERDEN COMO REFERENTES DE LA ECONOMÍA.

- Autores: Frederik P. Shlingemann y René M. Stulz.
- Comentario: Jordi Domènech.

LIBROS

- *The Economics of Belonging: A Radical Plan to Win Back the Left Behind and Achieve Prosperity for All*, de **Martin Sandbu**.
- *Conspiracy Theories*, de **Quassim Cassam**.

ODLI. N.º 92, Noviembre 2020

IDEAS DE INTERÉS

1. DISPERSIÓN EN LAS CIUDADES EN LA POST-PANDEMIA.

- Autor: Joel Kotkin, Cristiana Ciaraldi y Norman Foster.
- Comentario: José Balsa.

2. ¿CUÁNTOS TRABAJOS SE PUEDEN HACER DESDE CASA?

- Autores: Jonathan I. Dingel y Brent Neiman.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

3. CONTINUISMO TECNOLÓGICO.

- Autores: Gartner.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

4. LIMITACIONES DE LOS EXPERIMENTOS ALEATORIOS SOBRE EL TERRENO.

- Autores: Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Michael Kremer, Angus Deaton, Sebastian Galiani, Paul Gertler, Aidan Coville y Susumu Yoshida.
- Comentario: Francesc Trillas.

LIBROS

- *Everyday Chaos: Technology, Complexity and How We're Thriving in a New World of Possibility*, de **David Weinberger**.
- *Humankind, a Hopeful History*, de **Rutger Bregman**.

ODLI. N.º 91, Octubre 2020

IDEAS DE INTERÉS

1. LA PANDEMIA ACELERA LA LLEGADA DEL FUTURO DEL TRABAJO.

- Autor: Richard Baldwin.
- Comentario: Jordi Domènech.

2. FUSIONAR *BLOCKCHAIN* Y COMPUTACIÓN EN LA NUBE.

- Autores: Keke Gai, Jinnan Guo, Liehuang Zhu y Shui Yu.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

3. LAS IMPLICACIONES ECONÓMICAS DE LAS ESTRUCTURAS Y POLÍTICAS LINGÜÍSTICAS.

- Autores: Victor Ginsburgh y Shlomo Weber.
- Comentario: Francesc Trillas.

4. LA CANIBALIZACIÓN DE LAS RENOVABLES.

- Autores: Javier López Prol, Karl W. Steininger y David Zilberman.
- Comentario: Xavier Massa.

LIBROS

- *The Brussels Effect: How the European Union Rules the World*, de **Anu Bradford**.
- *The Myth of Chinese Capitalism. The Worker, the Factory, and the Future of the World*, de **Dexter Roberts**.

ODLI. N.º 90, Septiembre 2020

IDEAS DE INTERÉS

1. PREVENIR EL DESABASTECIMIENTO EN LA CADENA DE SUMINISTROS.

- Autores: Thomas Y. Choi, Dale Rogers, Bindiya Vakil, Zhang Yuwen y Chen Wenqu.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

2. LA PROPENSIÓN HISTÓRICA DE EE UU A LA INFECCIÓN.

- Autor: Werner Troeske.
- Comentario: Francesc Trillas.

3. GANANCIAS NO MEDIDAS DE LA ECONOMÍA DIGITAL.

- Autores: Erik Brynjolfsson y Avinash Collis.
- Comentario: Jordi Domènech.

4. LA TRAMPA DE LA DEMANDA ENDEUDADA.

- Autores: Atif Mian, Ludwig Straub y Amir Sufi.
- Comentario: Jordi Domènech.

LIBROS

- *Samsung Rising: The Inside Story of the South Korean Giant That Set Out to Beat Apple and Conquer Tech*, de **Geoffrey Cain**.
- *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay*, de **Emmanuel Saez** y **Gabriel Zucman**.

