

SANTIAGO NIÑO-BECERRA



FUTURO, ¿QUÉ FUTURO?

Claves para sobrevivir más allá de la pandemia

Ariel

SANTIAGO NIÑO-BECERRA

Futuro, ¿qué futuro?

Claves para sobrevivir más allá de la pandemia

Ariel

Primera edición: marzo de 2022

© 2022, Santiago Niño-Becerra

Derechos exclusivos de edición en español:

© Editorial Planeta, S.A.

Avda. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona

Editorial Ariel es un sello editorial de Planeta, S.A.

www.ariel.es

ISBN: 978-84-344-3516-2

Depósito legal: B. 2.954-2022

Impreso en España

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como papel ecológico y procede de bosques gestionados de manera sostenible.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos)

si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com

o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.



Índice

| | |
|---|----|
| <i>¿De qué van las páginas que siguen?</i> | 11 |
| I. 2019 | 15 |
| 2002- 2007: La obtención del último rendimiento posible | 17 |
| 2007- 2023: Crisis: construcción e implementación del nuevo modelo | 21 |
| 2023- 2065: El nuevo modelo y el declive del Capitalismo | 24 |
| II. 2023 | 37 |
| Estamos en 2023 | 38 |
| Las nuevas características y las nuevas herramientas | 42 |
| La población y la tecnología | 44 |
| Lo que no es posible que sea | 49 |
| III. 1785 | 59 |
| La pandemia | 60 |
| Los nuevos escenarios | 67 |

| | |
|---|-----|
| IV. 2030 | 77 |
| La nueva normalidad | 78 |
| Conclusiones a modo de aproximación | 103 |
| V. 2046 | 109 |
| ¿Hacia un nuevo feudalismo? | 110 |
| Más allá de 2030 | 111 |
| VI. España | 133 |
| ¿Dónde está España? | 143 |
| España, ¿hacia dónde va? | 147 |
| VII. Final | 167 |
| <i>Cronología</i> | 177 |
| <i>Anexos</i> | |
| Tres entrevistas | 211 |

I

2019

Los jóvenes nacidos después de los noventa, entre la crisis de 2008 y la pandemia, tenemos trabajos precarios, si los tenemos; convivimos con desahucios de vecinos y nuestra realidad no tiene nada que ver con la promesa del Estado de bienestar de que si te esfuerzas llegas a donde quieres, la falacia de la meritocracia. (...) No tenemos futuro y tienen la desfachatez de pedirnos que seamos pacíficos y no tiremos contenedores.

Núria Martí, historiadora, 25 años, trabaja de camarera. Es la portavoz nacional de Arran (organización juvenil de la izquierda independentista catalana). Citado por Alfonso L. Congostina, «Hay mucha rabia y un cúmulo de problemas», *El País*, 21 de febrero de 2021

Estamos en verano de 2019. Los políticos, independientemente de su color y del país o la zona en la que se mueven, ven las cosas de la economía bastante bien a pesar de que, desde el otoño del año 2018, todos los organismos internacionales, especialmente el FMI, están alertando de que se están agotando los efectos estimulantes de las inyecciones en el sistema de cientos de miles de millones gratis o a precio real negativo; otras voces, entre las que incluyo la mía, insisten en las perniciosas consecuencias de que la economía de los países desarrollados, y no solo la de estos, continúe funcionando en un estado de dopaje que se prolonga de forma generalizada desde el año 2012.

El problema es que nadie quiere que se lleven el ponche en medio de la fiesta; más aún, nadie se atreve a hacerlo, porque los rumores que se propagan sobre la posibilidad de que en el segundo semestre de 2020 los bancos centrales puedan empezar a retirar estímulos (vía aumentos en los tipos de interés) provoca oleadas de temor que llevan a caídas en los índices bursátiles, unas cotizaciones absurdamente elevadas para el estado en que se encuentra la economía real y que no se sabe hasta qué punto están infladas por estos estímulos. Si a eso se añade una deuda pública preocupantemente elevada (a pesar de los desmentidos de algunos expertos que quitan hierro a la deuda debido a su bají-

simo precio), el panorama cuando comienza el otoño del año 2019 es bastante plano.

Para entonces empiezan a llegar noticias de un virus de la familia SARS que «ha aparecido»/«ha sido detectado»/«se ha localizado» en la ciudad de Wuhan, en la China central.

Detengámonos un momento. ¿En qué situación nos encontrábamos cuando irrumpieron esos tres meses que van de octubre a diciembre de 2019?

2002-2007: LA OBTENCIÓN DEL ÚLTIMO RENDIMIENTO POSIBLE

La dinámica histórica evoluciona linealmente: no existen roturas aunque parezca que se producen discontinuidades; todo tiene un curso predeterminado y lo siguiente deriva de lo anterior. El presente es como es porque el ayer fue como fue. Aparecen nuevas necesidades que son consecuencia de cambios en el comportamiento, en las maneras de pensar, de los descubrimientos que se producen en el mundo de la ciencia, de los problemas que tienen que resolverse; y ello desencadena avances en los modos de hacer.

El Sistema Capitalista es paradigmático de lo dicho en el párrafo anterior, pero, por primera vez desde la

aparición del *Homo sapiens*, la tecnología desempeñó un papel fundamental en el nacimiento y la evolución del Capitalismo: eso permitió, en un grado jamás alcanzado antes, obtener mayor *output* del valor de los *inputs* que se requerían en el proceso. Ello fue posible gracias a un avance científico que tuvo lugar un siglo antes y al que casi inmediatamente se dio una aplicación práctica. Al mismo tiempo, los beneficios fueron llegando a aquella burguesía que reinvertía casi todo lo que ganaba.

El Capitalismo fue evolucionando, sofisticándose y complicándose: para obtener beneficios ya no era suficiente con producir. Las exigencias de inversión fueron creciendo y la competencia aumentando. Paradójicamente, las posibilidades de ganancia se fueron reduciendo, al igual que las oportunidades. El último paso se dio cuando la alternativa fue conceder créditos a quienes nadie se los daba hasta entonces, poniendo como garantía un bien esencial cuyo precio, según decía la máxima, nunca bajaba: la vivienda.

El siglo XIX fue el siglo de la máquina; el XX, el de la técnica; el XXI será el de la tecnología. El siglo XIX fue el siglo de la manufactura; el XX, el de la producción, y el XXI será el de la eficiencia, lo que supone ir un paso más allá de la productividad. La productividad busca producir la cantidad conveniente en cada momento,

con los menores costes posibles; la eficiencia, además, tiene objetivos conceptuales, como mejorar el entorno y el medio ambiente con un aprovechamiento ecológico. El siglo XIX fue el siglo del obrero; el XX, el del trabajador empleado; el XXI será el del colaborador por cuenta propia a conveniencia y el de los elementos integrados en la estructura.

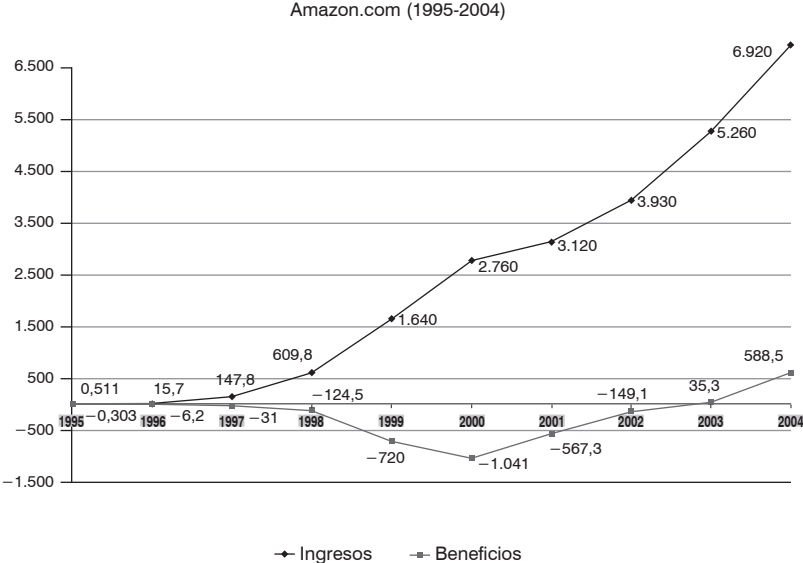
A medida que el Sistema Capitalista ha ido avanzando y evolucionando, han ido estableciéndose vínculos más livianos entre sus elementos. Más livianos, no necesariamente más tenues. Y más inmateriales. El número de protagonistas se ha ido reduciendo y su poder aumentando: banca, logística, plataformas de distribución, líneas aéreas y automovilísticas... Esto ha tenido diversas consecuencias y ha provocado un único impacto: la quintaesencia del Capitalismo, la libre competencia, ha ido declinando a medida que la concentración de capital crecía.

En el período comprendido entre los años 1995 y 2005 se forjaron los mitos. En el año 1995 comienza oficialmente la masificación de Internet (de una forma que hoy nos haría sonreír: ¿recuerdan aquellos módems conectados a la toma del teléfono?). Entre 1999 y 2001 fue alimentándose la burbuja puntocom. Muchísimas empresas vinculadas a Internet desaparecieron, pero algunas sobrevivieron y se transformaron en lo

que hoy son. Puede que uno de los ejemplos más emblemáticos de lo que digo sea Amazon. La facturación de esta plataforma en el año 2020 alcanzó la cifra de 385.000 millones de dólares (para que se sitúen: el 34 % del PIB de España) y sus beneficios llegaron a los 22.300 millones. Pero no siempre ha sido así.

El gráfico que sigue muestra el volumen de facturación y el de beneficios de Amazon entre 1995 y el 2004. En el año 1995 la empresa facturó 511.000 dólares y perdió 303.000. De hecho, hasta el año 2000 Amazon siguió el perfil de muchas de las puntocom de aquellos años: cuanto más vendían, más perdían y, a la vez, más crecía el valor de sus acciones, porque se dedicaban a quemar dinero a fin de hacerse con una cuota de mercado y fidelizarla. Pocas lo consiguieron, ya que, aunque la cantidad de fondos disponibles para quemar era importante, no todo consistía en eso. Aun así, el fenómeno demuestra los derroteros que estaba siguiendo el Capitalismo en aquellos años. De hecho, las puntocom fueron el último conato de verdadero Capitalismo: un festín de producción, ventas y cotizaciones bursátiles que pretendía revertir una situación de declive iniciada en 1991. El siguiente intento ya fueron las subprime: el paso antes del crash. (El éxito de Amazon se ha sustentado en dos elementos: de vender libros y CD de música a vender absolutamente de todo dando cabida a empresas

externas; también se ha debido a una inversión constante y permanente en tecnología. Volveremos sobre esta empresa.)



Fuente original: *The New York Times/El País*, 28 de julio de 2005. (Cifras en miles de dólares americanos.)

2007- 2023: CRISIS: CONSTRUCCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL NUEVO MODELO

Manuel Castells, auténtico referente de las TIC (su obra de 2001 *La Galaxia Internet: Reflexiones sobre Internet, empresa y sociedad* fue uno de los primeros tratados que anticipó los cambios que provocarían todas esas innova-

ciones que aparecieron en aquel mundo entonces tan nuevo), dijo en una entrevista publicada en *Ciberp@ís* el 19 de abril de 2007: «En realidad lo que la gente llama futuro es el presente, lo que ocurre es que lo ignora».

Algo se estaba palpando desde el inicio del año 2007, era como una especie de final. El 1 de agosto el banco estadounidense Bear Stearns declaró en quiebra dos de sus *hedge funds*. Seis días después, el 7, el banco francés BNP Paribas decide congelar tres de sus fondos de inversión. Y entre el 30 de agosto y el 1 de septiembre, en el simposio anual de Jackson Hole, organizado por el Banco de la Reserva Federal de Kansas City y en el que participan representantes de bancos centrales, ministros de finanzas, figuras destacadas del sector financiero y economistas de todo el mundo, el economista e inversor Paul McCulley introduce el concepto de «banca en la sombra» (*shadow banking system*), al que definió como el «conjunto de entidades financieras, infraestructura y prácticas que sustentan operaciones financieras que ocurren fuera del alcance de las entidades de regulación nacionales». A esta definición responderían los *hedge funds*, los fondos del mercado de capitales y vehículos de inversión estructurados.

En agosto del año 2007 comenzó a hacerse visible el agotamiento del modelo que se instauró tras la Segunda Guerra Mundial y que había sustituido al que entró

en crisis en 1929, cuando el modelo anterior también empezó a dar signos de agotamiento. Estructuralmente, ambos momentos fueron muy semejantes; la manifestación no. En 1929 la crisis estuvo relacionada con la producción: la oferta era mayor que la capacidad de demanda; mientras que en 2007 la causa de la crisis fue financiera: créditos sin medida imposibles de devolver y empaquetados en productos ininteligibles e indescifrables que se negociaron en los mercados de todo el planeta. Algo en común de ambas crisis: la hiperespeculación en los años anteriores a la manifestación del agotamiento.

Hacía ya tiempo que no se cumplía la máxima que había imperado en el Capitalismo durante el siglo XIX: «El ganador se lo lleva todo», y que había conducido a la promulgación en 1890 de la Sherman Antitrust Act para limitar el monopolio de facto de la Standard Oil Trust de Rockefeller, pero extensible a todos los intentos monopolistas. Ni en 1929 ni en 2007 se daban aún situaciones que pudieran apuntar claramente a la formación de monopolios u oligopolios, pero sí ha ocurrido este fenómeno a medida que se ha ido avanzando en la crisis a partir del crash de 2010.

A lo largo de la década de 2010 empezó a dibujarse, de forma generalizada, una creciente tendencia hacia la colaboración y la cooperación incluso entre compe-

tidores, pero, a la vez, también comenzó a manifestarse de forma diáfana una tendencia hacia el oligopolio, que recordemos que es innata al Capitalismo. De hecho, puede decirse que la fase de colaboración ya se ha completado. Hoy quienes están ganando la partida ya se lo están llevando casi todo. Este es el dato: la suma de la facturación anual de las cincuenta mayores compañías del mundo equivale al 25 % del PIB del planeta. Son los ganadores, aunque no se lo hayan llevado *todo* porque aún hay que camuflar las cosas y pintarlas con tonos pastel: aún.

En estas, llega el virus y la posterior pandemia.

2023- 2065: EL NUEVO MODELO Y EL DECLIVE DEL CAPITALISMO

¿Qué papel ha desempeñado en todo esto el SARS-CoV-2? ¿Qué implicaciones va a tener? ¿Qué consecuencias provocarán los cambios que su llegada ha ocasionado/forzado? La covid no ha sido una epidemia más. Aquel «nada volverá a ser como antes» que se dijo a los pocos meses de que empezase a expandirse por el planeta, es/está siendo/será totalmente cierto: la percepción de la realidad; la certidumbre de que nada es permanente; la elusión de problemas; la búsqueda de

bienestar; la relocalización de producciones a partir de la hiperautomatización de procesos y la deslocalización de lugares de trabajo humano... son solo algunos de los efectos que el virus ya ha generado en el sistema.

El virus ha sido el punto final de la crisis iniciada en el año 2007 y el punto de inicio del nuevo modelo, porque, en realidad, no ha traído nada que no existiese: los métodos y operativas que se están implementando, los desarrollos en los que se está trabajando, las evoluciones que están dibujándose, en realidad, ya estaban ahí. El virus ha superacelerado la implementación de los cambios que ya estaban llamando a la puerta y los ha adelantado, posiblemente entre cinco y siete años. Es decir, ha actuado de turbo, con una ventaja para aquellas personas físicas y jurídicas a quienes estos cambios podían beneficiar. Me refiero a que la resistencia a su aplicación está siendo mucho menor de la que hubiese habido sin la pandemia. La razón hay que encontrarla en la panoplia de necesidades que el virus ha traído consigo y que van desde la sensación de emergencia a la búsqueda de seguridad, y que modificará sin duda aspectos sociales relacionados con la libertad individual y las garantías personales.

La «recuperación de la normalidad» —el volver al año 2019, a la situación anterior al inicio de la pande-

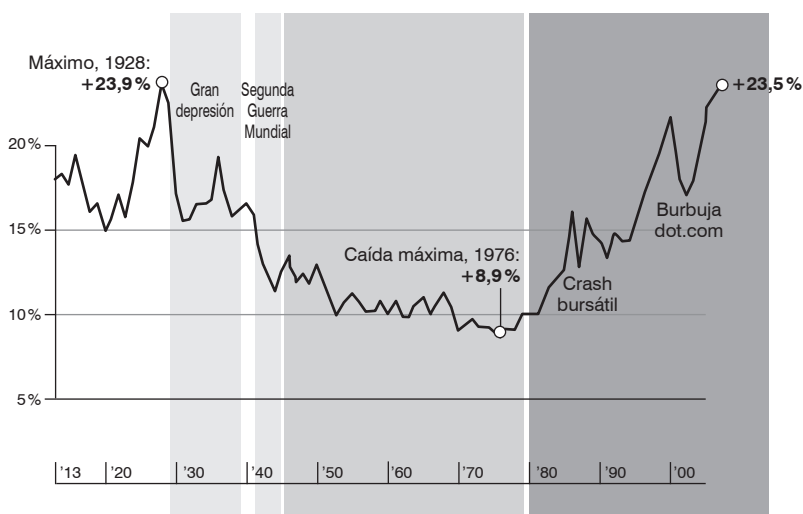
mia— está siendo comparada por algunas voces a lo sucedido después de la Gripe Española (1918-1920), cuando se abrió, tras la Primera Guerra Mundial y la recesión de la posguerra, un período de bonanza económica conocido como los Felices Años Veinte.

En realidad, tal período fue bueno para Estados Unidos y para algunas empresas y familias muy concretas. El consumo aumentó porque se generalizó la venta a crédito y Estados Unidos se convirtió en proveedor de capitales para una Europa muy negativamente afectada por la guerra. Esto llevó a que, sobre todo en Estados Unidos, se fuese generando una espiral especulativa a nivel bursátil debido a la cual el valor de las acciones se despegó muchísimo del valor real de las compañías cotizadas, lo que originó a lo largo de los años veinte el germen de lo que constituiría el crash de 1929.

Como consecuencia del modo de hacer económico que caracterizó a estos años, uno de los factores que aumentó exponencialmente fue la desigualdad: en ausencia de ese amortiguador social y económico que años después supondría la clase media, y sin un conjunto de políticas públicas orientadas a paliar las carencias sociales (recordemos el principio de la Mano Invisible: la existencia de una tendencia automática que retornaba los mercados al equilibrio en caso de producirse una distorsión, lo que hace prescindible la intervención

humana), la parte más rica de la sociedad acumuló renta y riqueza debido al control creciente que esas minorías ejercían sobre el capital y los medios de producción.

En el siguiente gráfico puede verse el nivel de riqueza, en porcentaje sobre el total, ostentado por el 1 % de la población estadounidense más rica.



Fuente original: Robert B. Reich, Universidad de California, Berkeley, *The State of Working America*, Economic Policy Institute; Thomas Piketty, Paris School of Economics, y Emmanuel Saez, Universidad de California, Berkeley; Census Bureau, Bureau of Labor Statistics y Reserva Federal; *The New York Times*, 4 de septiembre de 2011.

La «normalidad», pero ¿qué normalidad? Cuando tras el estallido de la pandemia comenzaron a imponerse restricciones en aforos, distancias entre personas no

convivientes en lugares públicos y privados distintos del hogar, y se decretó la obligación de llevar mascarilla cubriendo la boca y la nariz, se habló de que se había entrado en una fase de «nueva normalidad» y no se dieron plazos exactos para regresar al momento anterior: a la normalidad. A medida que la inmunización vía vacunación o contagio fue reduciendo los niveles de transmisión, y también el número de ingresos hospitalarios, fueron suavizándose las restricciones (con las episódicas reimplantaciones de algunas de ellas) y empezó a hablarse del retorno a la normalidad.

Pero ¿esa normalidad cuajada de teletrabajo, con un gran número de personas, muchas de ellas jóvenes, afectadas por los confinamientos y por la obligatoriedad de las distancias sociales, y con incontables rentas del trabajo estancadas, tras las profundas modificaciones llevadas a cabo por bastantes compañías, verdaderamente se corresponde con aquella normalidad de 2019 que desarbó la llegada del virus? Pienso que no. Pienso que aquella normalidad fue erradicada por el virus, que las restricciones implementadas durante la pandemia han supuesto una normalidad transitoria durante la cual se han ido dibujando las características y los elementos definitorios de una nueva normalidad que será la característica del nuevo modelo vigente cuando la crisis definitivamente finalice.

La idea de esta nueva normalidad fue expuesta a nivel institucional por el entonces presidente del Deutsche Bank, el suizo Josef Ackermann, en unas declaraciones realizadas el 5 de septiembre del año 2011. Con este concepto, nacido entre marzo y abril de 2010, el presidente del banco se refería a una situación de alta volatilidad e incertidumbre que afectaba a los mercados y al sector financiero como consecuencia de la vinculación existente entre deuda —pública y privada— y el negocio bancario, y que él relacionaba tanto con elementos macroeconómicos: consumo, ahorro, inversión y déficit, como microeconómicos: mora e impago crediticio. Pero el trasfondo que subyacía a esa idea era extrapolable a otra clase de situaciones, y pienso que se ajusta bien al período que comenzará con la llegada del nuevo modelo y que ya se está vislumbrando.

La nueva normalidad se caracteriza por la inestabilidad social de las personas físicas y jurídicas. A diferencia de la situación vivida entre finales de la Segunda Guerra Mundial y mediados de los años setenta —e incluso hasta finales de la década de los ochenta—, cuando la estabilidad en el empleo, en la inversión y en las decisiones familiares era la norma, el incremento de la flexibilidad y la movilidad del capital ha llevado a la incertidumbre en el trabajo: «Hace dos décadas, una acción estaba unos cuatro años en manos de su dueño.

Hoy la media es de 22 segundos», explicaba Rainer Voss, alto directivo de un gran banco hasta 2008, comentando el documental *Master of Universe* en un artículo donde denuncia y muestra las prácticas del sistema bancario. (Gregorio Belinchón, «Confesiones de un banquero arrepentido», *El País*, 18 de mayo de 2014.)

Esa normalidad ya no existía cuando el virus comenzó a extenderse entre finales de 2019 y principios de 2020. Durante los momentos más álgidos de la pandemia se produjo una cierta estabilidad debido a las restricciones —e imposiciones— sanitarias, laborales y administrativas, pero a medida que se fue profundizando en las desescaladas —recordarán que hubo varias— y las regulaciones crecían —certificado europeo de inmunización—, también lo hacía la incertidumbre, sobre todo entre los jóvenes y las personas afectadas o potencialmente afectadas por los previsibles recortes en el gasto público a fin de reducir los abultados déficits en los que han caído los Estados a fin de sostener la economía (y que se han sumado a los déficits que algunos países ya mostraban antes de la llegada del virus, caso de España).

Puede considerarse que la mutabilidad será máxima según convenga. Jamás se volverá ni a la normalidad de los años sesenta, ni por descontado a la normalidad especulativa de los 2000. La normalidad, cuando el vi-

rus haya pasado, consistirá en vivir en una sociedad sesgada, con un desempleo estructural significativo y, sobre todo, un subempleo muy elevado como consecuencia de una demanda de trabajo según necesidad, y una creciente desigualdad provocada por la concentración de riqueza como consecuencia de la concentración de capital que ya se está produciendo.

La clase media, amortiguador social por excelencia desde la Segunda Guerra Mundial, comenzó a experimentar un retroceso a partir de los años ochenta e irá declinando aún más una vez que han desaparecido las razones que llevaron a su implantación: la Guerra Fría y la compra de la paz social. Manifestaba el sociólogo Zygmunt Bauman en 2014: «Es evidente que las clases medias se están empobreciendo. Podemos hablar más de *precariado* que de *proletariado*. O sea, viven en una situación cada vez más precaria. Lo importante es que grandes sectores de las clases medias pertenecen ahora al proletariado, que se ha ampliado. Aunque hoy tengan trabajo ha desaparecido la certeza de que puedan tenerlo mañana. Viven en un estado de constante ansiedad». («Zygmunt Bauman y los tiempos de liquidación», Lola Galán, *El País Babelia*, 18 de enero de 2014.)

Por lo que, en un escenario de demanda de trabajo a la baja y búsqueda creciente de la productividad, la única manera de compensar esta situación será imple-

mentando lo que puede denominarse el Trinomio Social: renta básica, marihuana legal y ocio gratuito. Solo hay que observar los diversos experimentos que en varios países se están llevando a cabo con muestras sociales en relación con la implantación de una renta básica; la creciente legalización de la marihuana incluso en países que hasta época reciente habían manifestado una frontal oposición a ella; y el progresivo abaratamiento del acceso a canales de televisión de entretenimiento. Existirá lo normal como contraposición a lo estable. Lo normal para las nuevas generaciones será crecer en la inestabilidad y en la incertidumbre.

En un escenario como el descrito, posiblemente uno de los cambios que más sorprenderían a legisladores y responsables de empresas de las décadas anteriores será la progresiva desaparición de la, al menos nominal, libre competencia. Desaparecerá porque, como ya se ha comentado, de forma natural el Capitalismo tiende al oligopolio; de hecho, en el Capitalismo posterior a 2023 esta será la evolución natural y asumida de un sistema cuya expresión más característica serán las cada vez mayores corporaciones globales.

Paradójicamente, este reencuentro del Sistema Capitalista con su tendencia natural supondrá el inicio imparable de su declive. Habrán sido décadas y décadas de esfuerzo hasta alcanzar su meta: el dominio de los

mercados de forma cuasi monopolista le hará perder el espíritu que le ha estado impeliendo en esa dirección, por lo que, una vez alcanzado el objetivo, el sistema se habrá agotado.

Los *baby boomers* y la Generación X han visto un modelo de protección social, un Estado potente que de manera implícita les decía: «Pórtate bien y te protegeré». Este simple esquema fue diseñado por el Capitalismo y los Estados siguiendo las ideas expresadas por Rousseau en *El contrato social*, convenientemente adaptadas a cada momento según un esquema en el que el gasto público se financiaba a través de los impuestos buscando una cierta redistribución de la riqueza. En esta nueva normalidad, las generaciones futuras tan solo van a contar consigo mismas.

De momento, los cambios. «El virus nos cambiará la vida» fue una de las frases más oídas durante 2020. Esta frase y sus variantes mostraron un nivel de percepción elevado por parte de la ciudadanía: en el empleo, la movilidad, el cómo se consume, los procesos de digitalización de bancos, entidades administrativas y pymes, el grado de asunción y aceptación de la tecnología, la sensación de debilidad y de dependencia. La tecnología, las plataformas en Internet, las posibilidades de la digitalización, todo eso ya estaba ahí, pero la llegada del virus ha supuesto que tomáramos mayor conciencia

de toda esa panoplia de herramientas y posibilidades, a la vez que indirectamente se haya asumido que ya no vaya a tener marcha atrás.

Los hospitales no van a volver a acoger masas de personas esperando visita; la mayoría de los servicios públicos no van a recibir diariamente a miles de ciudadanas y ciudadanos en busca de atención y consulta; una gran parte de las decenas de miles de empleadas y de empleados que diariamente ocupaban los centros de oficinas y de negocios de las ciudades no van a volver a sus antiguos edificios; y bastantes de los miles de estudiantes que poblaban los campus universitarios, sobre todo los de los últimos cursos, tampoco volverán. Con las implicaciones que eso tendrá sobre los servicios de restauración y los comercios próximos a esos hospitales, oficinas y centros educativos.

El virus ha puesto de manifiesto que las cosas pueden hacerse de otras maneras. Estos cambios no van a ser revertidos; de hecho, van a ir a más, porque se ha demostrado que con este sistema la productividad no solo no desciende, sino que crece: el 4% en Estados Unidos entre las trabajadoras y trabajadores que estuvieron realizando sus tareas online durante el tiempo de confinamiento.

¿La pérdida de socialización? ¿La sensación de aislamiento? Evidentemente será precisa una nueva ac-

titud y un nuevo modo de encarar los problemas, de comunicación, de motivación de las y de los profesionales (o bien de incentivo de la automotivación). Pero no hay marcha atrás. Esta operativa de trabajo ha llegado para quedarse: sencillamente, porque es más eficiente.