

Anna Wiener
Valle inquietante

Traducción de Javier Calvo



En 2013, con veinticinco años, Anna Wiener decide dejar su precario empleo de asistente editorial en una agencia literaria en Nueva York por las seductoras promesas de las florecientes startups tecnológicas. Una aventura que la llevará a mudarse a San Francisco y a fichar por una novedosa compañía de análisis de datos. En el efervescente micromundo de Silicon Valley se codeará con jóvenes y entusiastas emprendedores inmersos en una febril carrera hacia la innovación, la riqueza y, por supuesto, el poder. Con singular lucidez, Anna Wiener desvela la cara oscura de Silicon Valley -los falsos ideales, las interminables jornadas, el corporativismo alienante, la misoginia endémica-, y recorre la fina línea entre utopía y distopía en la que operan unos emporios tecnológicos que pretenden cambiar radicalmente el mundo pero que ponen en peligro nuestras sociedades: desde el inexorable control que las apps y las redes ejercen sobre nosotros, hasta la brutal desigualdad que ha desfigurado las señas de identidad de su epicentro, la ciudad de San Francisco. Una crónica excepcional, que se lee como una novela, sobre una todopoderosa industria y las personas que la conforman, que ha situado a su autora como una de las voces imprescindibles para descifrar esta vertiginosa era digital.

Estas memorias son un reflejo de los recuerdos actuales de la autora sobre algunas de las experiencias que ha vivido a lo largo del tiempo. Algunos de los acontecimientos y diálogos que aparecen en este libro lo hacen de forma condensada o aproximada, y los nombres y características identificativas de algunas de las personas que se mencionan se han modificado.

Incentivos

Dependiendo de a quién preguntaras, fue la cúspide, el punto de inflexión o bien el principio del fin de la era de las startups de Silicon Valley; de aquello que los cínicos llamaban una burbuja, los optimistas llamaban el futuro y mis futuros compañeros de trabajo, ebrios de entusiasmo ante la posibilidad de participar en la historia mundial, llamaban, casi sin aliento, el ecosistema. Una red social que todo el mundo decía odiar pero a la que no podían dejar de conectarse salió a bolsa con una valoración de ciento y pico mil millones de dólares: el primer día de cotización su sonriente socio fundador abrió la sesión dando el toque de campana por videoconferencia y aquello fue la sentencia de muerte de los alquileres asequibles en San Francisco. Doscientos millones de personas se apuntaron a una plataforma de *microblogging* que las ayudaba a sentirse más cerca de los famosos y de otros desconocidos a los que habrían odiado en la vida real. La inteligencia artificial y la realidad virtual se estaban empezando a poner de moda otra vez. Los coches sin conductor se consideraban inevitables. Todo se estaba volviendo móvil. Todo estaba en la nube. La nube era un centro de datos sin ubicación específica en medio de Texas o de Cork o de Baviera, pero a nadie le importaba. Todo el mundo confiaba en ella de todas maneras.

Fue un año de optimismo renovado: el optimismo de la ausencia de obstáculos, de límites y de malas ideas. El optimismo del capital, del poder y de las oportunidades. Allí donde el dinero cambiaba de manos, enseguida aparecían tecnólogos emprendedores y gente con másteres en administración de empresas. Proliferó el término «revo-

lucionar» y no había sector que alguien no estuviera a punto de revolucionar o que no pudiera ser revolucionado: partituras, alquiler de esmóquines, comida casera, compras *online*, planificación de bodas, operaciones bancarias, barbería, líneas de crédito, servicio de tintorería, el método del calendario. Una página web que permitía alquilar la entrada para coches de tu casa cuando no la usabas consiguió cuatro millones de dólares de financiación de varias empresas importantes de Sand Hill Road. Una página web que venía a transformar el mercado de las mascotas –la aplicación te permitía contratar a alguien que te cuidara y paseara al perro, una revolución para los chavales y chavalas de doce años del vecindario– consiguió diez millones. Una aplicación para acumular cupones de descuento permitió a una cantidad incalculable de urbanitas aburridos y curiosos pagar por unos servicios que ni siquiera sabían que necesitaban, y durante un tiempo la gente estuvo inyectándose toxinas antiarrugas, yendo a clase de trapezio y blanqueándose el ano solo porque tenían descuentos para hacerlo.

Fue el principio de la era de los unicornios, las startups valoradas por sus inversores en más de mil millones de dólares. Un importante inversor de capital riesgo declaró en las páginas de opinión de un periódico financiero internacional que el *software* se estaba comiendo el mundo, una afirmación que a continuación fue citada en incontables presentaciones de PowerPoint, comunicados de prensa y ofertas de trabajo como si fuera la prueba de algo; como si fuera una evidencia en vez de ser una simple metáfora, torpe y nada poética.

Fuera de Silicon Valley parecía reinar una resistencia generalizada a tomarse nada de todo esto demasiado en serio. Prevalecía la opinión de que era una fase pasajera, igual que la anterior burbuja. Entretanto, el sector tecnológico se expandía más allá del ámbito de los futurólogos y

los entusiastas del *hardware* y se asentaba en su nuevo rol como andamiaje de la vida cotidiana.

No puedo decir que me enterara de lo que estaba pasando porque no estaba prestando atención. Ni siquiera tenía aplicaciones en el teléfono. Acababa de cumplir veinticinco años y vivía a las afueras de Brooklyn con una compañera de piso a la que apenas conocía, en un apartamento con tantos muebles de segunda mano que casi pasaba por un lugar histórico. Mi vida era precaria pero agradable: trabajaba de asistente en una pequeña agencia literaria de Manhattan y tenía unas cuantas amistades a las que quería y con las que podía ejercitar mi fobia social, sobre todo a base de evitarlas.

Pero parecía que las cosas se estaban deteriorando. Todo se desmoronaba. Cada día pensaba en matricularme en algún posgrado. Mi trabajo ya no iba a ninguna parte. No había sitio para crecer y después de tres años la emoción voyerista de contestar el teléfono para otros comenzaba a desvanecerse. Ya no me hacían gracia los manuscritos no solicitados que llegaban a la agencia, ni quería seguir archivando contratos de autores ni liquidaciones de *royalties* en sitios donde no deberían estar, como por ejemplo el cajón de mi mesa. Mi trabajo de freelance como correctora de estilo y ortotipográfica para una pequeña editorial también estaba yendo a menos, porque hacía poco que lo había dejado con el editor que me lo asignaba. La relación había sido estresante y agotadora de un modo consistente: el editor, varios años mayor que yo, había hablado de casarse, pero me engañaba de forma sistemática. Las infidelidades salieron a la luz después de que yo le prestara mi portátil un fin de semana y me lo devolviera sin haber salido de sus cuentas, donde leí una serie de mensajes privados, románticos y melancólicos que había intercambiado con una voluptuosa cantante de folk en aquella red social que todo el mundo odiaba. Aquel año yo la odié todavía más.

No sabía nada de Silicon Valley y era feliz así. No es que fuera una ludita: antes de aprender a leer ya sabía manejar un ordenador. Pero no me interesaban las noticias de economía. Como todo el mundo que tenía un trabajo de oficina, me pasaba la mayor parte del tiempo delante de una pantalla, tecleando todo el santo día, con el navegador convertido en una corriente de digresión digital que discurría por debajo de mi trabajo. En casa desperdiciaba el tiempo ojeando las fotos y los pensamientos erráticos de una gente a la que debería haber olvidado hacía mucho tiempo, e intercambiaba con mis amistades interminables e introspectivos correos electrónicos en los que nos mandábamos inexpertos consejos profesionales y amorosos. Leía los archivos digitalizados de revistas literarias que ya no existían, curioseaba en tiendas *online* ropa que no me podía permitir y empezaba y abandonaba ambiciosos blogs a los que había puesto títulos como *Una vida plena*, con la vana esperanza de que pudieran empujarme a tener una algún día. Aun así, nunca se me ocurrió que pudiera llegar a convertirme en una de esas personas que trabajaban detrás de internet, porque nunca me había planteado que hubiera personas detrás de internet.

A la manera de muchos veinteañeros que vivían en el norte de Brooklyn en una época en que una fábrica de chocolate artesanal se consideraba un edificio de interés local y la agricultura urbana era algo que la gente se tomaba en serio, mi vida era afectadamente analógica. Hacía fotos con una cámara antigua de formato medio que había sido de mi abuelo y luego las escaneaba para meterlas en mi portátil agonizante —el ventilador era un runrún constante— y subirlas a mis blogs. Me sentaba sobre amplificadores rotos y radiadores fríos en locales de ensayo de Bushwick y hojeaba números antiguos de revistas de culto, mientras veía desfilas a chicos por los que suspiraba y que daban caladas a sus cigarrillos liados a mano, juguetaban con las baquetas y arrastraban las notas por el

mástil de sus guitarras. Yo escuchaba atentamente sus improvisaciones y me preparaba para cuando me pidieran mi opinión, aunque nunca me la pedían. Salía con hombres que hacían pliegos de cordel o muebles de madera sin pulir; uno era conocido como panadero experimental. Mi lista de tareas pendientes incluía cometidos arcaicos como comprar una aguja nueva para el tocadiscos que casi nunca usaba o una pila para el reloj que nunca me acordaba de ponerme. Me negaba a comprarme un microondas.

Si consideraba que la industria tecnológica tenía alguna importancia en mi vida, era solo en relación con las preocupaciones específicas que circulaban en mi entorno profesional. Una supertienda *online* que había empezado vendiendo libros en la World Wide Web en los noventa —no porque su socio fundador fuera un amante de la literatura, sino porque amaba a los consumidores y la eficiencia en el consumo— se había expandido hasta convertirse en un sótano de saldos digital que vendía electrodomésticos, aparatos electrónicos, comida, ropa, juguetes infantiles, cubiertos y diversos artículos no de primera necesidad manufacturados en China. Después de conquistar el resto de sectores de venta al por menor, la supertienda *online* había vuelto a sus orígenes y parecía estar experimentando con diversas maneras de destruir la industria editorial. Incluso había llegado a montar su propio sello editorial, del que mis amigos literatos se burlaban y se mofaban por cutre y descaradamente oportunista. No prestábamos atención al hecho de que teníamos muchas razones para dar gracias a aquella web, ya que lo que mantenía a flote la industria editorial eran los *bestsellers* de temática sado-masoquista y folleteo vampírico gestados en la incubadora del mercado de libros electrónicos autoeditados que ofrecía la supertienda *online*. Al cabo de unos años, el socio fundador, un exgestor de fondos de inversión libre con cierto parecido a una tortuga, se convertiría en la persona

más rica del mundo y experimentaría una transformación física digna de un montaje cinematográfico. Pero por entonces no pensábamos en él. Lo único que nos importaba era que su web vendía la mitad de los libros del mercado, lo cual significaba que se había adueñado del control de las palancas más importantes del negocio: los precios y la distribución. Nos tenía en sus manos.

Yo no sabía que la industria tecnológica reverenciaba a la supertienda *online* por su cultura corporativa despiadada y regida por los datos, ni que sus algoritmos patentados de recomendaciones, que te sugerían bolsas de aspiradora y pañales junto con novelas sobre familias disfuncionales, se consideraban lo más puntero, admirable y vanguardista en el ámbito del aprendizaje automático. Yo no sabía que, en paralelo, la supertienda *online* también tenía un lucrativo negocio de venta de servicios en la nube —el uso por porciones de una gigantesca red internacional de torres de servidores— que suministraban la infraestructura de soporte para aplicaciones y páginas web de otras empresas. No sabía que era casi imposible usar internet sin enriquecer a la supertienda *online* o a su socio fundador. Solo sabía que se esperaba de mí que odiara a ambos, y así lo hacía: en voz bien alta, a la menor oportunidad y con la pertinente indignación moral.

En conjunto, la industria tecnológica era para mí un concepto remoto y abstracto. Aquel otoño el sector editorial se estaba recuperando de la fusión de sus dos empresas de mayor tamaño, que daban trabajo a unas diez mil personas y cuyo valor combinado superaba los dos mil millones de dólares. Una empresa de dos mil millones dólares: un poder y un dinero inimaginables para mí. Si algo nos podía proteger de la supertienda *online*, pensaba, era una empresa de dos mil millones de dólares. No sabía nada de los unicornios de doce empleados.

Más adelante, ya instalada en San Francisco, me enteraría de que el año que yo había pasado bebiendo en ba-

res de mala muerte con mis amigos del sector editorial, quejándonos de nuestros futuros imposibles, había sido el mismo en que muchos de mis nuevos amigos, compañeros de trabajo y amores platónicos habían ganado, sin despeinarse, sus primeros millones de dólares. Mientras algunos de aquellos amigos estaban poniendo empresas en marcha o embarcándose en sabáticos autoimpuestos de dos años a los veinticinco, yo estaba sentada a una mesa estrecha delante del despacho de mi jefe, anotando los gastos de la agencia y tratando de calcular mi valor usando como unidad de medida mi salario anual, que el invierno anterior había pasado de veintinueve mil dólares a treinta y un mil. ¿Cuánto valía yo? Cinco veces más de lo que costaba el sofá nuevo de nuestra oficina; veinte pedidos de artículos de papelería personalizados. Mientras mis futuros compañeros estaban contratando asesores financieros y participando en retiros de meditación en Bali como parte de su proceso de realización personal, yo estaba aspirando cucarachas de las paredes de mi apartamento de alquiler, fumando hierba y yendo en bicicleta hasta los almacenes de la orilla del East River para ver algún concierto, mientras trataba de mantener a raya una acuciante sensación de miedo.

Fue un año de promesas, excesos, optimismo, cambios y esperanza, pero lo fue en otra ciudad, en otra industria y en la vida de otras personas.

Una tarde de ligera resaca, mientras me comía una ensalada mustia en la agencia literaria, leí un artículo sobre una startup que quería revolucionar el mundo editorial y había recaudado tres millones de dólares para hacerlo. El artículo iba encabezado por una foto de los tres socios fundadores, que sonreían de oreja a oreja sobre un fondo bucólico, como compañeros de fraternidad universitaria posando para una foto de graduación. Los tres llevaban camisas con botones en el cuello y tenían pinta de acabar de echarse unas buenas risas. Se los veía completamente cómodos y seguros de sí mismos. Eran los típicos hombres que usan cepillos de dientes eléctricos y nunca compran en tiendas de segunda mano, que están al tanto de los índices bursátiles y no dejan las servilletas sucias sobre la mesa. Los típicos hombres en cuya compañía yo siempre me siento invisible.

De acuerdo con el artículo, la revolución vendría en forma de una aplicación de lectura electrónica para teléfonos móviles que operaría mediante un modelo de suscripción. Me pareció una idea destinada a un público minoritario, y el argumento de venta –la opción de acceder a una biblioteca gigante de libros electrónicos por una modesta tarifa mensual– me sonó a la típica promesa acompañada de un montón de letra pequeña. Aun así, la propuesta tenía algo que me resultó atractivo.

Una aplicación de lectura electrónica era un concepto nuevo para el mundo editorial, donde aparecían pocas ideas nuevas y las que aparecían jamás eran recompensadas. No contribuía mucho a mejorar esta situación el hecho de que la industria editorial pareciera estar siempre a

punto de hundirse. No era solo el monopolio de la super-tienda *online* ni la fusión de los dos mil millones, aunque esas dos cosas se añadían a nuestras ansiedades y las aceleraban. También era el *statu quo*. Parecía que la única forma de tener una carrera exitosa y sostenible en la industria editorial era heredar dinero, casarse con alguien rico o esperar a que tus colegas se rindieran o se murieran.

Dentro del grupo de los asistentes editoriales, mis amigos y yo nos preguntábamos si algún día habría sitio para nosotros en un sector que no paraba de hacer recortes. Se podía vivir en Nueva York con treinta mil dólares al año; había millones de personas que hacían más con menos. Pero con un salario neto de mil cuatrocientos dólares al mes era difícil encajar con el estilo de vida festivo y adinerado que la industria editorial promovía: copas para hacer *networking*, cenas, vestidos cruzados de trescientos dólares, estanterías hechas a mano en Fort Greene o en Brooklyn Heights. Estaba bien que te regalaran libros nuevos de tapa dura, pero habría estado todavía mejor tener dinero para comprarlos.

Todos y cada uno de los asistentes editoriales que yo conocía dependían de una fuente secundaria de ingresos de la que no hablaban: hacer correcciones, trabajar de barman o de camarera, tener parientes generosos. Casi nunca mencionábamos aquellas fuentes de ingresos a nadie de fuera de nuestro círculo. Era una indignidad hablar de dinero cuando nuestros superiores, que se pedían salmón al horno y copas de vino rosado para almorzar, parecían considerar que los sueldos bajos eran un simple rito de paso y no una explotación sistémica con respecto a la cual quizás podían sentir cierta solidaridad. Solidaridad, en concreto, hacia nosotros.

La verdad es que éramos de usar y tirar. Había más licenciados en literatura con dinero suficiente como para no necesitar un sueldo —y que encadenaban unas prácticas no remuneradas tras otras— que vacantes en las agencias y

las editoriales. Los puestos que quedaban libres se llenaban solos. Siempre había chicos con botas safari *beige* y chicas con chaquetas de punto de color mostaza esperando entre bastidores, aferrados a sus currículums de color crema. La industria dependía hasta cierto punto de un alto índice de deserciones.

Aun así, mis amigos del mundo editorial y yo éramos testarudos. Nos gustaba trabajar con libros; nos aferrábamos a nuestro capital cultural. Había cierto resentimiento generalizado sobre lo que nos tocaba pagar a cambio, pero estábamos dispuestos a hacerlo. Parecía que una lógica moral selectiva daba vida a la industria: la edición no había conseguido innovar lo bastante deprisa, cierto, pero estaba claro que nosotros –los literarios y apasionados amantes y defensores de la expresión humana– no íbamos a perder la partida contra unas empresas cuyos ejecutivos ni siquiera mostraban aprecio por los libros. Teníamos gusto e integridad. Estábamos ansiosos y sin blanca.

Yo estaba completamente sin blanca. Pero no era pobre; pobre, no. Era privilegiada y moverme hacia abajo en la escala social era una opción. Igual que muchos de mi generación, podía permitirme trabajar en la industria editorial porque tenía una red de seguridad. Me había licenciado en la universidad sin deudas, aunque no por méritos propios: mis padres y mis abuelos llevaban ahorrando para pagarme los estudios desde que yo era una mancha en la ecografía. No tenía a nadie que dependiera de mí. Tenía una deuda secreta de poca cuantía en la tarjeta de crédito, pero no quería pedir ayuda. Pedir prestado para pagar el alquiler, o una factura del médico, o incluso, en un arranque de arribismo equivocado, para comprarme un vestido cruzado, me parecía un fracaso en varios frentes. Me avergonzaba no ser capaz de mantenerme sola y me avergonzaba que en realidad aquellos padres generosos y magnánimos estuvieran financiando a una agencia literaria que funcionaba bien. Me quedaba solo un año para poder

seguir usando su seguro médico. La situación no era sostenible. Yo no era sostenible.

Mis padres siempre habían confiado en que me convirtiera en médico o abogada, que me dedicara a algo estable y seguro. Vivían cómodamente —mi madre era escritora y colaboraba con varias ONG y mi padre se dedicaba al sector financiero—, pero siempre insistían en que fuera independiente. Mi hermano, que se había licenciado antes de la recesión, ya tenía una carrera exitosa a mi edad. Ninguno de ellos entendía la lentitud de los ascensos en la jerarquía editorial ni el *glamour* decrepito y nostálgico del ramo. Mi madre me preguntaba a menudo, con tacto, por qué todavía era asistente —de las que preparan cafés y recogen abrigos— con veinticinco años. No me estaba pidiendo una explicación de por qué el sistema funcionaba así.

Mis deseos eran genéricos. Quería encontrar mi lugar en el mundo, ser independiente, útil y buena. Quería ganar dinero porque quería sentirme reafirmada, segura de mí misma y valorada. Quería que me tomaran en serio. Y sobre todo no quería que nadie se preocupara por mí.

Aunque tenía la insistente sospecha de que los socios fundadores de la startup de los libros digitales quizás estuvieran intentando ganarse un sitio en el bando enemigo en las cuestiones que me preocupaban —en el bando de la supertienda *online*, el bando que ya iba ganando— a expensas de los editores, autores y agentes, yo envidiaba que creyeran que el futuro les pertenecía. Había algo inusual y atractivo en la gente que tenía una visión de cómo podía evolucionar el sector y luz verde para hacerla realidad.

Yo no sabía que tres millones de dólares suponían una ronda de financiación modesta. No sabía que la mayoría de startups buscan financiación más de una vez ni que tres millones eran calderilla, un simple experimento. Para mí, aquella cantidad de dinero era como una bandera planta-