

## &gt;&gt; LA SEMANA

# Aproveche la red de hiperfavores

**> AGÍTESE  
ANTES DE LEER****Carlos Salas**

¿Cuántos favores ha hecho usted esta semana? Yo he hecho algunos, y también he pedido otros. Me he metido en internet para ver si existe bibliografía sobre los favores y de repente, lo juro, me encontré con Favorville.

¿Favorville? ¿La ciudad de los Favores? Me recordó los falansterios que Charles Fourier y cuatro chalados instalaron en Francia y Estados Unidos en el siglo XIX para ayudarse mutuamente eliminando las cadenas de esta cochina sociedad. No funcionó.

Favorville, ¿iba a ser *Bluffville*? Se trata de una *web* donde la gente pide favores y los ofrece. Ya será menos, pensé. No es una *web* de EEUU sino Canadá. Pero si uno navega un poco verá que reparte favores en los cinco continentes. Eso me llevó a Europa, y descubrí que había tres ciudades españolas metidas en este mercado altruista: Madrid, Barcelona y Valencia.

Mi curiosidad estaba agitando. Pinché Madrid y vi que había una docena de personas compartiendo favores. Me fui a la primera y, ¡cielos, se ofrece un *coach*! No sé. Me esperaba canguros, jóvenes para dar clases de informática a domicilio o cuidadores de periquitos. Pero ¿un *coach*? Tenía mis dudas.

hasta para los abogados que presentan esos documentos incomprensibles.

Me di cuenta que la *web* de Favorville tiene todo eso muy estudiado. Uno puede poner «Necesito un favor» (está en inglés todavía). O también «ofrezco favor». Puse esto último y entonces salió una clasificación de 23 clases de favores. Vaya: estos anglosajones han llegado a clasificar el universo del altruismo. Hay categorías como *empleo, cocina, o animales de compañía*. Pero hay otras más arriesgadas como *prestar dinero, viajar juntos o comercio*. Por supuesto hay una de *escribir y editar* y otra de *consejos de negocios*, donde estaba el *coach*.

Me inscribí en el apartado de *escribir y editar* añadiendo los *tags* (palabras de búsqueda) para indicar que servía también para el mundo de los negocios. ¿Y cómo son los escasos socios de Favorville en España? Uno se ofrecen para hacer compañía «con

cen a ayudar a los vecinos (teléfono 900.444.555). En Alcobendas se está organizando Rock & Rio y ya tienen al menos 5.000 personas apuntadas como voluntarios. Las olimpiadas de Barcelona, una de las mejores que se recuerdan de la Historia, estaban armadas de un ejército de voluntarios gracias a los cuales todo funcionó como un reloj. Y en Estados Unidos está repleta de asociaciones de voluntarios que sustituyen a su Seguridad Social.

Y la verdad es que todos hacemos favores diariamente, pero creo que esa técnica no es estudiada por ninguna escuela de negocios, a pesar de la importancia que tiene para el PIB. La gente se ayuda en internet sin pedir nada a cambio. Seguro que ustedes han hecho lo mismo que yo cuando tienen alguna duda con alguna cuestión técnica de su ordenador. Pongan por ejemplo «cómo descomprimir archivos» o «qué hacer para tener más memoria» y se encontrarán miles de *blogs* o portales que les dan consejos gratuitos.

Ese intercambio altruista del conocimiento está impulsando la formación a escala planetaria. Hay *webs* que muestran con videoclips cómo cargar una batería de un iPod con una cebolla: se hacen unos agujeros en la cebolla y se la sumerge en una solución de Gatorade. Al cabo de unas horas, la cebolla absorbe la solución isotónica y luego basta enchufar el conector del iPod a la cebolla y verán cómo se enciende su cacharrito. Estos y más trucos se pueden ver en <http://householdhacker.com>. El objetivo de esta *web*, según explica el autor, es «influir en la mente para encontrar cosas

**CRÍTICA DE IDEAS**Por **Pablo Rodríguez Suanzes**

Edmund Phelps. / EL MUNDO

**La curva más famosa de la economía moderna**

El dicho asegura que los males nunca vienen solos, y en economía, más que en otros campos, es especialmente cierto. Pero no por casualidad, sino porque las variables siempre están vinculadas. Si los impuestos suben, el consumo baja, pues los ciudadanos tienen menos dinero para gastar o ahorrar. En 1958, el neozelandés Alban William Phillips publicó *The Relationship between Unemployment and the Rate of Change Money Wages in the United Kingdom 1861-1957*, presentando la relación inversa entre las dos variables. En 1960, Paul Samuelson y Robert Solow usaron el trabajo de Phillips para *confirmar* que cuando la inflación era alta el desempleo era bajo y viceversa (<http://www.zonaeconomica.com/inflacion/curvadephillips>).