

**EL
VALOR
DE LAS
COSAS**

QUIÉN PRODUCE
y QUIÉN GANA en
la ECONOMÍA GLOBAL

**MARIANA
MAZZUCATO**

taurus


SÍGUENOS EN
megustaleer



@megustaleer



@tauruseditorial



@megustaleer

| Penguin
Random House
Grupo Editorial |

Para Leon, Micol, Luce y Sofia

AGRADECIMIENTOS

En 2013 escribí un libro titulado *El Estado emprendedor*. En él exponía cómo los mitos sobre las empresas emergentes de alta tecnología y los emprendedores solitarios han acaparado la teoría y la práctica de la innovación mientras se ignoraba a un actor clave, que ha sido un inversor de primer nivel: el Estado. La innovación es un proceso colectivo en el que distintos tipos de instituciones públicas desempeñan un papel crucial. Ese papel se ignora, de manera que nuestra teoría de la creación de valor no es del todo válida. Y esta es una razón fundamental por la que, con frecuencia, la riqueza se distribuye de maneras disfuncionales.

El libro que tienes en las manos es una consecuencia directa del razonamiento anterior. No podemos comprender el crecimiento económico si no nos remontamos al principio: ¿qué es la riqueza y de dónde procede el valor? ¿Acaso no es verdad que gran parte de lo que hoy se considera creación de valor no es más que extracción de valor disfrazada?

Para escribir estas páginas tuve que indagar en los últimos trescientos años de pensamiento acerca del valor. ¡No fue una tarea fácil! Hubo mucha gente que, de manera desinteresada, me ayudó a cumplir tan abrumadora tarea, desde la inmersión profunda en la teoría hasta navegar por la riqueza de las historias industriales.

Me gustaría dar las gracias a Gregor Semieniuk, quien, como yo, obtuvo un doctorado en la Graduate Faculty of The New School de Nueva York, un lugar extraño donde aún se enseñan teorías alternativas del pensamiento económico. Con gran generosidad, Gregor compartió su extraor-

dinario conocimiento sobre la teoría del valor, desde los fisiócratas hasta los clásicos. Supuso un tremendo apoyo cuando me ayudó a documentar, de una manera «accesible», los debates entre los fisiócratas, Adam Smith y David Ricardo, y el extraño hecho de que ni siquiera Karl Marx tuvo una verdadera teoría sobre la manera en que el Estado puede contribuir al valor.

A nivel editorial, Michael Prest me ofreció una ayuda experta, junto con su infinita paciencia, utilizando su bolígrafo mágico para hacer que el material, con frecuencia demasiado denso, fluyera mucho mejor. Acudía alegremente en bicicleta a nuestras reuniones, incluso en los días más calurosos del año; además de un amigable editor fue un gran compañero, capaz de aportar calma a lo que solían ser unos meses frenéticos, intentando terminar un libro mientras criaba a una gran familia y ponía en marcha un nuevo departamento en el University College de Londres (UCL). Nuestras reuniones semanales en el pub Lord Stanley de Camden para estudiar detenidamente el material, derivaban con frecuencia en concienzudas fijaciones sobre los males del capitalismo moderno, puro deleite, acompañadas de una o dos pintas de vez en cuando, para seguir adelante.

Otros amigos fundamentales fueron Carlota Pérez, que me proporcionó sabias ideas no solo del contenido, sino del estilo, y las siguientes personas, que leyeron capítulos concretos del libro y que, en la etapa final, volvieron a comprobar si había errores, ofreciendo desinteresadamente su buen juicio y su cuidado: (en orden alfabético) Matteo Deleidi, Lukas Fuchs, Tommaso Gabellini, Simone Gasperin, Edward Hadas, Andrea Laplane, Alain Rizk y Josh Ryan Collins. Por supuesto, cualquier error o afirmación marcadamente subjetiva solo se me puede atribuir a mí.

Mi editor en Penguin, Tom Penn, ha sido un consultor genial durante nuestras inacabables reuniones, con grandes cantidades de café, en la Biblioteca Británica. Posee la rara cualidad de ser un corrector de pruebas meticuloso que

además se implica con profundidad en el contenido, tanto económico como filosófico.

También quiero dar las gracias por el excelente apoyo administrativo que he tenido en los últimos cuatro años, primero en la Unidad de Investigación de Política Científica (SPRU, por sus siglas en inglés) de la Universidad de Sussex y ahora en el nuevo centro que he fundado en el UCL, el Instituto para la Innovación y los Fines Públicos (IIPP, por sus siglas en inglés). Gemma Smith, en particular, siempre me ha ayudado a transmitir mensajes —ya fuera en las noticias de las diez o en un informe de contenido político— que pudieran ser comprendidos por el público en general. Con respecto al nuevo equipo del IIPP, espero que el mensaje del libro acerca de la necesidad de un renovado debate sobre cuestiones clave relacionadas con el valor pueda vincularse con la ambición de dicho centro; en concreto, con la redefinición de las formas de conceptualizar el valor público: cómo crearlo, alimentarlo y evaluarlo.

Finalmente, quiero dar las gracias a Carlo, Leon, Micol, Luce y Sofia por aguantar las innumerables largas noches y fines de semana que requirió el libro, dejándome subir las escaleras para sentarme a la mesa de la cena más feliz y parlanchina que una esposa y madre puede reclamar, volviendo a poner la vida en el centro, que es donde debe estar.

PREFACIO

HISTORIAS SOBRE LA CREACIÓN DE RIQUEZA

Entre 1975 y 2017 el producto interior bruto (PIB) real de Estados Unidos —el tamaño de la economía ajustado por la inflación— más o menos se triplicó: pasó de 5,49 a 17,29 billones de dólares.[1] Durante ese periodo la productividad creció alrededor de un 60 por ciento. Sin embargo, desde 1979 los sueldos por hora reales de la gran mayoría de los trabajadores estadounidenses se han estancado o incluso reducido.[2] En otras palabras, durante cerca de cuatro décadas una pequeña élite se ha apoderado de casi todas las ganancias de una economía en expansión. ¿Es porque son miembros de la sociedad particularmente productivos?

En una ocasión Platón sostuvo que los contadores de historias dominan el mundo. Su gran obra, la *República*, es en parte una guía para educar al líder de su Estado ideal, el guardián. Este libro cuestiona las historias que nos han contado acerca de quiénes son los creadores de riqueza en el capitalismo moderno actual; historias sobre las actividades que son productivas, en oposición a las improductivas, y por tanto, sobre la procedencia de la creación de valor. Pero también cuestiona el efecto que tales historias están teniendo en la capacidad que disfrutan unos pocos para, en nombre de la creación de riqueza, extraer más de la economía.

Esas historias están en todas partes. Aunque los contextos pueden diferir —las finanzas, las grandes farmacéuticas o las grandes empresas tecnológicas—, las descripciones de sí mismos son similares: «soy un miembro particularmen-

te productivo de la economía», «mis actividades crean riqueza», «asumo grandes “riesgos” y, por lo tanto, merezco unos ingresos mayores que la gente que simplemente se beneficia de las repercusiones de esta actividad». Pero ¿y si, al final, esas descripciones fueran historias y nada más? Es decir, narraciones creadas para justificar desigualdades en la riqueza y en los ingresos, que recompensan de manera descomunal a unos pocos que son capaces de convencer a los gobiernos y a la sociedad de que merecen grandes retribuciones, mientras el resto se queda con las sobras. Veamos algunas de estas historias, en primer lugar, en el sector financiero.

En 2009 Lloyd Blankfein, consejero delegado de Goldman Sachs, afirmó que «la gente de Goldman Sachs está entre la más productiva del mundo».[3] Sin embargo, y sin ir más lejos, el año anterior Goldman había sido uno de los mayores causantes de la peor crisis financiera y económica desde la década de 1930. Los contribuyentes estadounidenses tuvieron que desembolsar 125.000 millones de dólares para rescatarlo. Teniendo en cuenta el terrible rendimiento del banco de inversión solo un año antes, esa afirmación tan optimista por parte del consejero delegado resultaba sorprendente. El banco había despedido a tres mil empleados entre noviembre de 2007 y diciembre de 2009, y los beneficios se habían despeñado.[4] Como consecuencia, tanto este como algunos de sus competidores fueron multados, si bien con unas cantidades pequeñas con respecto a los beneficios posteriores, esto es, multas de 550 millones de dólares para Goldman y de 297 millones de dólares para J. P. Morgan, por ejemplo.[5] A pesar de todo, Goldman —junto con otros bancos y fondos de alto riesgo— procedió a apostar contra los mismos instrumentos que había creado y que habían conducido a ese caos.

Aunque se habló mucho de castigar a los bancos que habían contribuido a la crisis, ningún banquero fue encarcelado y los cambios apenas afectaron a la capacidad de estas entidades para seguir ganando dinero con la especulación. Así, entre 2009 y 2016 Goldman alcanzó beneficios netos

de 63.000 millones e ingresos netos de 250.000 millones de dólares.[6] Solo en 2009 tuvieron un récord de beneficios: 13.400 millones de dólares.[7] Y aunque el Gobierno de Estados Unidos salvó el sistema bancario con el dinero de los contribuyentes, no tuvo el valor para exigirle a los bancos una comisión por semejante actividad de alto riesgo. Al final se contentó con recuperar el dinero.

Por supuesto, las crisis financieras no son nuevas, aunque la eufórica confianza de Blankfein en su banco era menos común hace medio siglo. Hasta la década de 1960, las finanzas no eran vistas como una parte «productiva» de la economía. Se consideraban importantes para transferir la riqueza existente, no para crearla. De hecho, los economistas estaban tan convencidos del papel puramente facilitador de las finanzas que ni siquiera incluían la mayoría de los servicios que llevaban a cabo los bancos —como mantener depósitos y conceder préstamos— en sus cálculos acerca de cuántos bienes y servicios se producían en la economía. Las finanzas solo se colaban en su medición del PIB como un «*input* intermedio», es decir, un servicio que contribuía al funcionamiento de otras industrias que eran las verdaderas creadoras de valor.

Sin embargo, alrededor de 1970 las cosas empezaron a cambiar. Las cuentas nacionales —que ofrecen una representación estadística del tamaño, la composición y la dirección de una economía —comenzaron a incluir el sector financiero en sus cálculos del PIB, el valor total de los bienes y servicios producidos por la economía en cuestión.[8] Este cambio en la contabilidad coincidió con la desregulación del sector financiero, que, entre otras cosas, relajó los controles sobre las cantidades que podían prestar los bancos, los tipos de interés que podían cobrar y los productos que podían vender. Esos cambios, en conjunto, alteraron de manera fundamental el comportamiento del sector financiero y aumentaron su influencia en la economía «real». Las finanzas dejaron de ser vistas como una carrera profesional aburrida para convertirse, en cambio, en un medio rápido para que la gente lista hiciera mucho dinero. De hecho,

después de que cayera el Muro de Berlín en 1989, algunos de los científicos más inteligentes de Europa del Este acabaron trabajando en Wall Street. La industria se expandió, se volvió más confiada. Presionó abiertamente en favor de sus intereses, afirmando que las finanzas eran fundamentales para la creación de riqueza.

Hoy en día la cuestión no es solo el tamaño del sector financiero o cómo ha superado el crecimiento de la economía no financiera (por ejemplo, la industria), sino su efecto sobre el comportamiento del resto de la economía, gran parte de la cual ha sido «financiarizada». Las operaciones financieras y la mentalidad que generan permean la industria, como puede verse cuando los directivos deciden gastar una mayor proporción de los beneficios en recompras de acciones —lo que, a su vez, dispara los precios de estas, las opciones de compra y la remuneración de los altos ejecutivos— en vez de invertir en el futuro del negocio a largo plazo. Lo llaman «creación de valor», aunque, al igual que en el caso del sector financiero mismo, a menudo la realidad es la contraria: extracción de valor.

Estas historias de creación de valor no se limitan a las finanzas. En 2014, el gigante farmacéutico Gilead estimó en 94.500 dólares el coste que supondría un tratamiento de tres meses con su nueva medicina contra el virus mortal de la hepatitis C, denominada Harvoni. Gilead justificó ese precio insistiendo en que representaba un «valor» para los sistemas de sanidad. John LaMattina, expresidente de investigación y desarrollo de la empresa farmacéutica Pfizer, sostenía que el alto precio de los medicamentos especializados se justifica por lo beneficiosos que son para los pacientes y para la sociedad en general. En la práctica, eso significa vincular el importe de un medicamento a los costes que una enfermedad causaría a la sociedad si no se tratara o si se tratara con la segunda mejor terapia disponible. La industria llama a esto «precio basado en el valor». Se trata de un argumento refutado por los críticos, que citan casos de estudio donde se muestra que no hay correlación entre el precio de los medicamentos contra el cáncer y los

beneficios que aportan.[9] Una calculadora interactiva (www.drugabacus.org), que permite establecer el importe «correcto» de un medicamento contra el cáncer de acuerdo con sus características valiosas (el aumento de la esperanza de vida que ofrece a los pacientes, sus efectos secundarios, etcétera), revela que en la mayoría de las medicinas este precio basado en el valor es más bajo que el precio actual de mercado.[10]

Pero los importes de los medicamentos no bajan. Parece que los argumentos de la industria sobre la creación de valor han neutralizado con éxito las críticas. De hecho, una alta proporción de los costes de los servicios sanitarios en el mundo occidental no tiene nada que ver con la atención médica, ya que esos costes simplemente representan el valor que extrae la industria farmacéutica.

Veamos ahora en qué consisten las historias de la industria tecnológica. Con el argumento de favorecer el espíritu emprendedor y la innovación, las empresas de la industria de la tecnología de la información (TI) a menudo han presionado en favor de una regulación menor y de tratamientos fiscales ventajosos. Con la «innovación» a modo de eje de la nueva fuerza del capitalismo moderno, Silicon Valley se ha proyectado con éxito como la fuerza emprendedora que se encuentra detrás de la creación de riqueza, capaz de desatar la «destrucción creativa» de la que proceden los trabajos del futuro.

Esta seductora historia de la creación de valor ha derivado en unos tipos más bajos del impuesto sobre las ganancias de capital para los inversores de capital riesgo que financian las empresas tecnológicas, así como en cuestionables políticas impositivas como la Patent Box, que reduce los impuestos sobre los beneficios procedentes de la venta de productos cuyos componentes están patentados, supuestamente para incentivar la innovación, recompensando la generación de propiedad intelectual. Se trata de una política que tiene poco sentido, puesto que las patentes son instrumentos que permiten beneficios monopolísticos durante veinte años, obteniendo así elevados ingresos. El ob-

jetivo de los legisladores no debería ser aumentar los beneficios de los monopolios, sino favorecer la reinversión de esos beneficios en áreas como la investigación.

Muchos de los supuestos creadores de riqueza en la industria tecnológica, como el cofundador de PayPal, Peter Thiel, con frecuencia arremeten contra el Gobierno acusándolo de ser un absoluto impedimento para la creación de riqueza.^[11] Thiel llegó a crear un «movimiento secesionista» en California para que los creadores de riqueza evitaran, tanto como fuera posible, la intrusiva mano del Gobierno. Eric Schmidt, consejero delegado de Google, ha afirmado repetidamente que los datos de los ciudadanos se hallan más seguros con Google que con el Gobierno. Este punto de vista alimenta una banalidad contemporánea: los emprendedores son buenos y el Gobierno es malo o inepto.

Sin embargo, al presentarse como héroes contemporáneos y justificar su récord de beneficios y sus montañas de dinero en efectivo, Apple y otras empresas ignoran de manera conveniente el pionero papel del Gobierno en lo que concierne a las nuevas tecnologías. Apple ha declarado sin vergüenza que su contribución a la sociedad no debería procurarse a través de impuestos, sino mediante el reconocimiento de sus magníficos artilugios. Pero ¿de dónde procede la tecnología inteligente que hay detrás de esos artilugios? De los fondos públicos. Internet, el GPS, la pantalla táctil, SIRI y el algoritmo que utiliza Google han sido financiados por instituciones públicas. Por lo tanto, ¿no debería el contribuyente recibir algo a cambio, más allá de una serie de aparatos ciertamente brillantes? El simple planteamiento de la pregunta, con todo, enfatiza hasta qué punto necesitamos una clase de narración radicalmente distinta acerca de quién creó la riqueza en primer lugar, y quién la ha extraído después.

Pero ¿dónde encaja el Gobierno en estas historias sobre la creación de la riqueza? Si hay tantos creadores de riqueza en la industria, la conclusión inevitable es que en el lado opuesto del espectro, donde se sitúan los banqueros velo-

ces, las farmacéuticas que se basan en la ciencia y los emprendedores empollones, están los funcionarios y los burócratas del Gobierno, inermes y extractores de valor. Desde este punto de vista, si la empresa privada representa al veloz guepardo que trae la innovación al mundo, el Gobierno se identifica con una lenta y pesada tortuga que impide el progreso o, por invocar una metáfora distinta, con un burócrata kafkiano, enterrado bajo papeles, torpe e ineficiente. El Gobierno es representado como una sangría para la sociedad, que se financia mediante impuestos obligatorios que son pagados por los ciudadanos tiempo ha. En esta historia siempre hay una sola conclusión: necesitamos más mercado y menos Estado. Cuanto más pequeña, reducida y eficiente sea la maquinaria estatal, mejor.

En todos estos casos, de las finanzas a las farmacéuticas o las TI, los gobiernos se doblegan para atraer a los individuos y las empresas que, supuestamente, crean valor, ofreciéndoles reducciones fiscales y exenciones de las trabas burocráticas que, se piensa, constriñen sus energías creadoras de riqueza. Los medios cubren de halagos a los creadores de riqueza; los políticos los cortejan y, para mucha gente, se trata de figuras de elevado estatus que deben ser admiradas y emuladas. Pero ¿quién ha dictaminado que están creando valor? ¿Qué definición de «valor» se utiliza para distinguir la creación de valor de la extracción de valor o, incluso, de la destrucción de valor?

¿Por qué nos hemos creído con tanta facilidad esta narración de buenos contra malos? ¿Cómo se mide el valor producido por el sector público, y por qué la mayoría de las veces este es tratado como una versión más ineficiente que la del sector privado? ¿Y si realmente no hubiera prueba alguna de esa historia? ¿Y si solo proviniese de una serie de ideas muy arraigadas? ¿Qué nuevas historias podemos contar?

Platón reconocía que las historias forman el carácter, la cultura y el comportamiento: «Primeramente, parece que debemos supervisar a los forjadores de mitos, y admitirlos cuando estén bien hechos y rechazarlos en caso contrario.

Y persuadiremos a las ayas y a las madres de que cuenten a los niños los mitos que hemos admitido, y con estos modelaremos sus almas mucho más que sus cuerpos con las manos. Respecto a los que se cuentan ahora, habrá que rechazar la mayoría».[12]

A Platón no le gustaban los mitos sobre los dioses y su mal comportamiento. Este libro aborda un mito más moderno, el de la creación de valor en la economía. Esa creación de un mito, según sostengo, ha permitido una inmensa extracción de valor, lo que ha facilitado que algunos individuos se hagan muy ricos y consuman, en el proceso, la riqueza social.

La finalidad de este libro reside en cambiar este estado de cosas, revigorizando de paso el debate sobre el valor, que solía estar —y, como planteo, debería volver a situarse— en el centro del pensamiento económico. Si el valor es definido por el precio —establecido por las supuestas fuerzas de la oferta y la demanda—, entonces, siempre que una actividad tenga un precio se debería considerar que crea valor. De modo que, si ganas mucho, debes de ser un creador de valor. Bajo mi punto de vista, la manera en que se utiliza el término «valor» en la economía moderna ha provocado que resulte más fácil que las actividades de extracción de valor se hagan pasar por actividades creadoras de valor. Y, en el proceso, las rentas (ingresos no ganados) se confunden con los beneficios (ingresos ganados); la desigualdad aumenta, y la inversión en la economía real cae. Es más, si no podemos diferenciar la creación de valor de la extracción de valor, resulta casi imposible reforzar lo primero frente a lo segundo. Por eso, si el objetivo consiste en producir un crecimiento que se guíe más por la innovación (crecimiento inteligente), que sea más inclusivo y sostenible, necesitamos que nos encamine una mejor comprensión del valor.

En otras palabras, este no es un debate abstracto, sino que plantea consecuencias de amplio alcance —sociales y políticas, además de económicas— para todos. La forma en que abordamos el valor afecta al modo en que todos noso-

tros, desde las gigantes corporaciones hasta el más modesto consumidor, nos comportamos como actores en la economía y, a su vez, repercute en esta y en cómo medimos su rendimiento. Es lo que los filósofos llaman «performatividad», es decir, la manera en que hablamos de las cosas afecta al comportamiento, y eso, a su vez, a cómo las teorizamos. En otras palabras, se trata de una profecía autocumplida.

Es célebre que Oscar Wilde reflejó el problema del valor cuando dijo que un cínico es alguien que conoce el precio de todo pero el *valor de nada*. Tenía razón, pues, de hecho, la economía es conocida como la «ciencia cínica». Sin embargo, y exactamente por dicha razón, el cambio de nuestro sistema económico debe sustentarse en el regreso del valor al centro de nuestro pensamiento —necesitamos recuperar la habilidad para rebatir el modo en que se utiliza la palabra «valor», manteniendo vivo el debate y no permitiendo que unas simples historias afecten a la manera en que pensamos quién es productivo y quién es improductivo—. ¿De dónde proceden esas historias o en nombre de qué intereses se cuentan? Si no podemos definir lo que queremos decir cuando mencionamos el término «valor», no podemos estar seguros de producirlo ni de compartirlo de manera justa; tampoco de sostener el crecimiento económico. La comprensión del valor resulta, pues, fundamental para las demás conversaciones que tenemos que mantener sobre adónde se dirige nuestra economía y cómo cambiar su curso. Solo entonces la economía podrá pasar de ser una ciencia cínica a una esperanzadora.