

Entrevista a Mariana Mazzucato, economista “¿Es Silicon Valley producto del libre mercado o de la mano activa y visible del Estado?”

Por: Stepeh J. Dubner. Rebelión. 01/10/2018

Mariana Mazzucato es catedrática de Economía de innovación y valor público en la University College London. Es asesora en el Council of Economic Advisers de la primera ministra escocesa y asesora de Carlos Moedas, comisario de investigación en la UE. Fue miembro del equipo asesor de Jeremy Corbin, del que dimitió a causa del Brexit. En la actualidad participa en el equipo asesor de la OCDE, para la elaboración de un nuevo relato económico, en Gotcha y en Sitra's Advisory Panel en Finlandia, entre otros. Es autora de varios libros, entre ellos *El Estado emprendedor* y *El valor de todo*.

Mazzucato afirma que llegó a la economía a través de la lectura de algunos economistas entre los que sin duda se encontraba Karl Marx.

Todos conocemos el relato típico: nuestras economías serían más dinámicas si el Estado se quitara de en medio. La economista Mariana Mazzucato sostiene lo contrario: la financiación pública de la investigación en las etapas iniciales ha permitido en gran parte el desarrollo de los sectores tecnológico, energético y farmacéutico. Sin embargo, el Estado se muestra muy poco eficaz a la hora de llevarse los laureles y, lo que es más grave, a la hora de rentabilizar su inversión. Sin embargo, ¿qué habría sido de Uber sin la financiación pública para el desarrollo del GPS? ¿Qué sería de Google si no se hubiera producido la financiación pública para el desarrollo de internet?

¿Qué diría ante afirmaciones como que el libre mercado es casi siempre bueno y el Estado casi siempre malo?

Lo primero que preguntaría es qué entendemos por libre mercado. Es curioso que Adam Smith, uno de los primeros economistas de finales del siglo XVIII, definiera el “libre mercado” no como algo libre de la intervención del Estado, sino libre de prácticas rentistas y de las actividades centradas en la extracción de valor. A aquellas personas que afirman que necesitamos menos intervención del Estado

para generar más innovación y dinamismo les diría que se fijaran en Silicon Valley. ¿Es producto del libre mercado o de la mano activa y visible del Estado? Lo que yo defiende es que el Estado ha intervenido en prácticamente todos los aspectos relacionados con Silicon Valley. Eso no significa, por supuesto, que no haya tenido algo que ver en todo ello el sector privado, de hecho, todos conocemos las importantes empresas asentadas allí. Pero los actores públicos intervinieron a lo largo de toda la cadena de innovación.

Se refiere a agencias como DARPA, NASA y los National Institutes of Health por ejemplo, ¿verdad?

Sí, me refiero a organismos encargados de desarrollar investigación puntera como la National Science Foundation, pero también a otros dedicados a la investigación aplicada, como DARPA y su organización hermana en los últimos tiempos, ARPA-E. Estas instituciones públicas son cocreadoras de valor. Es bastante curioso que nos hayamos acostumbrado a términos mucho más pasivos para describir al sector público. Hay que empezar a cambiar el vocabulario que empleamos. En lugar de decir que el sector público elimina el riesgo del sector privado, hay que decir que se trata de compartir los riesgos. En lugar de hablar de facilitar y permitir la actividad empresarial, hay que hablar de liderar la inversión como inversor preferente.

Uno de los argumentos centrales que defiende es que las instituciones públicas y cuasi públicas invierten, asumen riesgos y, sin embargo, apenas participan de los beneficios. ¿Hasta qué punto es esto problemático?

Es muy problemático y tiene que ver, de nuevo, con cómo hablamos de las cosas. A menudo recuerdo que ya Platón advirtió de que los contadores de historias dominan el mundo. De hecho, estos relatos sobre quién crea valor son los que han creado los relatos que justifican la extracción de valor. Déjeme que ponga un ejemplo que creo que ilustra la idea: después de la crisis, el Gobierno de Estados Unidos decidió desarrollar una serie de medidas de estímulo fiscal de casi 800.000 millones de dólares. Y parte de esas medidas iban encaminadas realmente a potenciar la economía verde. Quizá recuerde que Obama financió a algunas compañías como Solyndra a través del Departamento de Energía, mediante un préstamo garantizado de unos 500 millones. La compañía quebró.

La gente dijo “¡Dios mío, el Gobierno es un caso perdido! Una panda de burócratas que no saben lo que tienen entre manos. No deberían apostar a los caballos sino

ejercer de mediadores, hacer carreteras, invertir en educación e infraestructuras y quitarse de en medio”. Para empezar, este enfoque obvia el hecho de que el Gobierno de Estados Unidos ha sido el principal financiador en materia de energía solar y eólica –junto con otros Gobiernos– pero también de la energía nuclear. El propio *fracking* recibió financiación pública con anterioridad. De hecho, a la par que financiaba a Solyndra estaba financiando a Tesla con una cantidad similar de dinero. De modo que el coche Tesla S obtuvo un préstamo garantizado de 465 millones de dólares. Y cuando digo garantizado, me refiero garantizado por los contribuyentes. Contribuyentes a los que no les gustaba en absoluto tener que pagar la factura de la quiebra de Solyndra. Sin embargo, ¿por qué no sabían que habían financiado también a Tesla? ¿Acaso eso no habría cambiado el relato y la percepción de las acciones de aquellos burócratas de Washington? Lo cierto es que contaban con una cartera, como cualquier otro inversionista de riesgo. Cualquier inversor de riesgo te dirá que consigue un éxito entre muchos fracasos. Sin embargo, si realmente quieres dedicarte a esto tienes que elaborar una cartera que te permita obtener alguna ventaja de tus triunfos, precisamente para poder cubrir los reveses. El Gobierno de EE.UU. no lo hizo. No solo fracasaron en materia de marketing, no habían sido capaces de comunicar a la ciudadanía el éxito de algunas de sus inversiones, como en los componentes de tu iPhone o smartphone, internet, GPS, las pantallas táctiles, Siri: todos han recibido financiación pública. Pero en este caso concreto, la gente no sabía que el propio Elon Musk había recibido financiación para Tesla. Y Elon Musk, por cierto, ha recibido un total de 5.000 millones, con sus nueve ceros.

Por lo tanto, defiende que, por un lado, no se le atribuye lo suficiente el éxito al Estado por sus anteriores inversiones en organismos como DARPA y la NASA, o en el sector farmacéutico, etc. Y, por otra parte, defiende también que no está rentabilizando sus inversiones lo suficiente, todo ello bastante verosímil. Sin embargo, tampoco ayuda nada que el sector empresarial obtenga altos rendimientos y pague pocos impuestos. Me gustaría que ilustrara esto con algunos ejemplos. Me estoy refiriendo, como sabe, a EE.UU., porque ¿dónde están los Googles europeos? ¿Qué distingue a Estados Unidos de Europa, por qué no se dan allí compañías como Facebook y Google?

En primer lugar, EE.UU. contaba con un sistema de innovación que no tienen muchos países europeos, con un sector financiero paciente, y organismos muy activos orientados a cumplir una misión y preocupados por los grandes problemas. Para ir a la luna es necesaria la innovación en distintos sectores, incluido el de la

ropa, no es solo una cuestión de aeronáutica. También se requieren otro tipo de instrumentos como los premios y las políticas de compra que permiten crecer a las *startups*. Y lo importante es contar con un sistema, con un ecosistema emprendedor, yo no creo en los emprendedores, creo en los ecosistemas de emprendimiento, que son los que permiten escalar a las *startups*. Es curioso que Europa haya aprendido lo peor de la experiencia de Silicon Valley. Y eso se debe en parte al discurso imperante en Estados Unidos, un país que habla como Jefferson pero actúa como Hamilton. Jefferson hablaba de cómo librarse del Estado y Hamilton, antes de su duelo con Burr, hablaba más bien de una estrategia industrial activa. Sin embargo, China sí ha aprendido la lección correcta. China está haciendo por la economía verde lo que Estados Unidos hizo por la revolución IT. Al mismo tiempo que sucede esto, Donald Trump desmantela lo que yo llamo el Estado emprendedor.

Pero la pregunta es: ¿a dónde van a parar los beneficios dado que todo se construye sobre las espaldas de infraestructuras financiadas con dinero público?

¿A dónde le gustaría que fueran a parar? Si pudiera diseñar y poner en marcha un marco de colaboración público-privada para los próximos 50 años, ¿qué mecanismos elegiría para que el Estado obtuviera rendimientos, que a su vez revertieran sobre los contribuyentes, en lugar de ver cómo el beneficio sigue fluyendo a manos privadas y de los accionistas?

Hay distintos mecanismos, no uno sólo. Sería absurdo pensar que sirve el mismo mecanismo para todos los sectores o las distintas fases del ciclo innovador. En el caso de las farmacéuticas, lo lógico es recurrir a los precios. Los precios que se fijan para las medicinas, los fármacos que las personas tienen que comprar para poder sobrevivir cuando contraen esas terribles enfermedades, ya sean diabetes, hepatitis C o cáncer, deberían reflejar esa aportación pública y así evitar que los contribuyentes paguen dos veces, por un lado por el gasto en investigación puntera, y por otro pagando los altísimos precios que fija la industria farmacéutica. Pero volvemos al tema de los contadores de historias de Platón. Si el relato que circula es contrario a ti y te convierte en un impedimento intervencionista, regulador y no te define como un inversor preferente, carecerás de la confianza, la seguridad y el mandato para poder influir sobre los precios.

¿Y teme un retroceso?

Exactamente. Los precios son un ejemplo. Otro sería generar las condiciones adecuadas para que los beneficios se reinviertan en las áreas que han recibido gran cantidad de ayudas y fondos públicos. Si las empresas quieren un libre mercado total, estupendo, que lo tengan, pero que no reciban un solo céntimo del Estado. Pero si vas a recibir esas enormes cantidades de dinero del Estado, entonces habría que imponer algunas condiciones para la obtención de valor público, porque de lo contrario, solo se trata de valor privado.

Por muy convincente que resulte su enfoque desde un punto de vista tanto económico como político, ¿no tiene la sensación de estar perdiendo la batalla? Porque, hasta dónde yo sé, la mayor parte de los gobiernos de los grandes países y las mayores industrias están precisamente empujando en el sentido contrario, ¿no es cierto?

Yo creo más bien que estas ideas están ganando terreno. Creo que resultaba mucho más difícil hace unos años. Volvamos al ejemplo de las farmacéuticas. Ya no pueden fingir que los precios elevados se deben al gasto en I + D porque ya hemos demostrado que eso no es así y que gastan mucho más en marketing y que su I + D es mucho más *downstream* que la del sector público.

Bien, para terminar, una pregunta un tanto odiosa. Pide que se valore más el gasto público, y que haya una mayor inversión en gasto público y mayores beneficios, pero a la vez es asesora de muchos Gobiernos y organismos, incluyendo el Gobierno escocés y la Comisión Europea. Cuando acusa a la empresa privada de estar plagada de rentistas, convéncame de que ni usted ni sus aliados gubernamentales lo son.

En primer lugar, y no quiero que parezca que estoy a la defensiva, no obtengo un solo céntimo como asesora. Quisiera matizar mi punto de vista para que se entienda bien. Yo no digo que el Estado tenga que invertir más. Lo que digo es que el Estado tiene que entender cuál es su papel. No está solo para arreglar los problemas marginales ni para limitarse a esperar a que las cosas vayan a peor para poner un parche. Tiene que ser un cocreador y coartífice activo. Mi papel ha consistido en mediar cuando se sientan a hablar el sector privado y el sector público, y que mantengan una conversación interesante. Y mi papel en el proceso político es ser la piedra en el zapato, que por desgracia no siempre se consigue sacar, y la piedra en el zapato de las empresas, para que nos les resulte tan fácil decir cosas como: "Ah,

claro, es que el cortoplacismo se debe a las presiones del mercado”. A lo que yo respondo, “¿Qué quieres decir? ¿Qué el mercado es un resultado, el resultado de tus acciones? ¿Qué es el mercado?”. Y recibo palos por todas partes. En mi función de asesora, intento evitar la complacencia en torno a una mesa, la petulancia de los colectivos tanto públicos como privados. Y creo que se avecinan tiempos difíciles a los que solo nos podremos enfrentar juntos, y eso significa que hay que cambiar las palabras que empleamos, el relato y la historia hacia la necesidad de compartir los riesgos y las recompensas, y no de eliminar el riesgo.

Resumen de la entrevista radiofónica realizada por Stephen J. Dubner a Mariana Mazzucato el 5 de septiembre en [Freakonomics](#) y producida por Zack Lapinski. El programa llevaba por título ‘¿Es el Estado más emprendedor de lo que pensamos?’.

[LEER EL ARTÍCULO ORIGINAL PULSANDO AQUÍ.](#)

Fotografía: Rebelión

Fecha de creación
2018/10/01