

Mariana Mazzucato

La historia le pasa a Davos por el lado

project syndicate, 21 de enero de 2026.

DAVOS – Mientras el Foro Económico Mundial se reúne en Davos bajo el lema «Un espíritu de diálogo», Estados Unidos ha tomado el control de la infraestructura petrolera de Venezuela e instaurado una administración estadounidense de las reservas petroleras del país «por tiempo indefinido» (según la denomina el presidente Donald Trump), al tiempo que chantajea a los países europeos con sus demandas sobre Groenlandia. Entre el llamado del Foro al diálogo y la agresión unilateral de Estados Unidos (entre el mundo de Davos y el desorden mundial en desarrollo) hay, como mínimo, una incongruencia.

Aunque las formas de la intervención estadounidense en América Latina estén cambiando, la captura de la infraestructura petrolera se parece a otras apropiaciones de recursos del pasado. Mientras los asistentes a Davos discuten sobre las sutilezas del capitalismo de partes interesadas, vuelven a imperar las viejas reglas del extractivismo y la política del poder.

En 2019, el historiador holandés Rutger Bregman diseccionó el espectáculo de Davos con precisión quirúrgica: «Impuestos, impuestos, impuestos. El resto es mentira». Con esas escasas palabras, puso de manifiesto la brecha entre la retórica y la realidad, entre el discurso de prosperidad compartida y la práctica de la concentración de la riqueza.

Claro que las empresas deben pagar la parte de impuestos que les corresponde. Pero además de eso, hay que analizar la creación de valor; no sólo la redistribución, sino también la predistribución. Lo segundo se refiere a reestructurar la creación y el reparto del valor desde el principio (en vez de sólo redistribuir las migajas del valor extraído), y demanda la formulación de nuevos contratos sociales con condiciones y mecanismos de rendición de cuentas concretos. De allí la necesidad de organizar la estrategia industrial moderna en torno a misiones: objetivos específicos y medibles que den respuesta a los desafíos sociales y al mismo tiempo sean catalizadores de innovaciones e inversiones en todos los sectores.

El crecimiento no es una misión, sino el resultado de invertir en soluciones a problemas reales. Una misión de descarbonización de la economía, por ejemplo, transformaría al mismo tiempo la energía, el transporte, la alimentación y la tecnología digital. Una misión de «salud para todos» podría mejorar los indicadores sanitarios mediante la innovación en diversas áreas, entre ellas las ciencias biológicas. No se trata de favorecer a un sector en particular, sino de preguntarnos cuál es el papel de cada sector en el cumplimiento de una misión.

Esto demanda liderazgo, confianza y atención a los detalles. Hay que estructurar las iniciativas de innovación público-privadas en formas que eviten una privatización de los resultados de investigaciones financiadas con fondos

públicos (por ejemplo, mediante la imposición de patentes demasiado amplias y restrictivas en lo referido al otorgamiento de licencias), además de prohibir el cobro de precios excesivos que pasan por alto la procedencia del valor.

El Reino Unido es un ejemplo claro de cómo no estructurar las asociaciones público-privadas; y el gobierno laborista, con su postura «abiertamente proempresa», corre riesgo de repetir errores muy costosos. Basta pensar en el control cada vez mayor que tiene la empresa estadounidense de datos y análisis Palantir sobre los servicios públicos británicos. Durante la pandemia, la empresa ofreció sus servicios al NHS (el sistema nacional de salud del RU) de forma gratuita (más tarde el director de la empresa en el RU comparó ese gesto con la suscripción de prueba a una revista). Hoy Palantir tiene contratos con el NHS por más de 330 millones de libras (443 millones de dólares), además de un nuevo contrato por 240 millones de libras en el área de la defensa que fue otorgado sin concurso.

El ejército suizo rechazó un acuerdo que Palantir buscó por siete años, porque los expertos advirtieron que la propiedad estadounidense de la empresa creaba riesgos de acceso a datos de inteligencia y que depender de los especialistas de Palantir podía «limitar la capacidad del ejército para actuar en situaciones de crisis». Pero el nuevo contrato del RU con Palantir triplica lo gastado en la empresa desde 2022, y el ministerio de defensa británico admitió que cambiar de proveedor obligaría a reconstruir toda la arquitectura de datos, con un «costo significativo». Para que un gobierno no quede atado a un proveedor ni deba enfrentar la probabilidad de aumentos de costo desenfrenados, los contratos deben incluir cláusulas de desarrollo de capacidades estatales.

Otro ejemplo lamentable es la empresa británica de suministro y saneamiento de agua Thames Water, a la que la gestora de activos australiana Macquarie dejó con una deuda de dos mil millones de libras mientras la usaba como fuente de ganancias. La importancia de empresas como Blackstone y Macquarie en la financiación de infraestructuras en el RU revela un patrón claro de socialización de riesgos, privatización de ganancias y servicios esenciales puestos a merced de la ingeniería financiera. Aunque el anuncio de la semana pasada sobre el otorgamiento de incentivos públicos a la generación offshore de energía eólica conforme al programa Clean Industry Bonus (con condiciones de invertir en cadenas de suministro británicas) hace pensar que el gobierno aprendió algunas lecciones, sólo el tiempo podrá decir si las cláusulas son lo bastante sólidas como para evitar actos de parasitismo.

Para ser eficaces, las asociaciones público-privadas deben incluir condiciones que garanticen la generación de valor público a cambio del apoyo público. La Ley CHIPS y Ciencia de los Estados Unidos supeditó el apoyo a las empresas a que estas limitaran la recompra de acciones, invirtieran en el desarrollo de la fuerza laboral y ofrecieran servicios de guardería. El banco público alemán KfW vincula el otorgamiento de préstamos en condiciones favorables con el cumplimiento de metas de descarbonización. La estrategia de Chile para el litio se asegura de que las empresas mineras inviertan en actividades con valor añadido dentro del país y cumplan normas de sostenibilidad; y el Estado se queda con una parte importante de los beneficios.

No son medidas contra las empresas, sino marcos de reciprocidad diseñados para que los incentivos privados estén alineados con los objetivos públicos.

Cuando el RU apoyó con 65,5 millones de libras el desarrollo de la vacuna de Oxford/AstraZeneca, puso como condición que la empresa no buscara ganancias durante la pandemia. Eso es una asociación real: riesgos compartidos, recompensas compartidas, propósito compartido.

En esto, la implementación es tan importante como el diseño. Desarrollar capacidades estatales implica resistir la tentación de delegar funciones clave a consultoras. Demanda coordinación entre ministerios, acuerdos significativos con los trabajadores y con las empresas e invertir en las capacidades del funcionariado para el diseño, la implementación y la adaptación de herramientas, desde la compra pública hasta la infraestructura pública digital.

Un ejemplo de esta modalidad lo da la agencia sueca de innovación Vinnova, que usa la compra pública de comidas escolares «saludables, sostenibles, sabrosas y accesibles» como instrumento para la transformación de todo el sistema alimentario. Para lograrlo, Vinnova reúne a organismos gubernamentales, municipios y actores privados de diferentes sectores en torno a objetivos compartidos en materia de salud, sostenibilidad y desarrollo local.

Esta semana, Davos presentará las promesas habituales sobre capitalismo de partes interesadas, empresas con propósito y desarrollo sostenible. Pero sin mecanismos concretos (condiciones vinculantes, marcos de rendición de cuentas y modelos de reparto equitativo de los riesgos que distingan a los verdaderos creadores de valor de los rentistas) no dejará de ser teatro. Mientras se desarrolla otro capítulo de la larga historia del extractivismo en América Latina, los asistentes a Davos deberían preguntarse: ¿estamos construyendo asociaciones verdaderas o mecanismos de extracción sofisticados?

La respuesta parece clara, conforme los titanes de la tecnología hacen fila para jurar lealtad a Trump (como Mark Zuckerberg, de Meta, con su decisión de poner fin a la verificación de datos, y Jeff Bezos, de Amazon, que ha destruido la independencia editorial del Washington Post y se arrodilla ante el poder a cambio de libertad total para usar sus plataformas como herramientas de extracción de valor mediante rentas algorítmicas). Al mismo tiempo, los ejecutivos de las petroleras discuten sin reparos el reparto de las reservas de Venezuela, y Trump les promete «seguridad total» para extraer riqueza de un país sumido en el caos.

En un contexto de aparente ineficacia de las instituciones multilaterales tradicionales, necesitamos coaliciones de voluntarios que creen nuevos marcos para la gobernanza global. Los países que se toman en serio el desarrollo sostenible deben colaborar en la introducción de mecanismos de creación de consenso y en el desarrollo de la capacidad estatal necesaria para lograr el crecimiento verde. Esto implica pasar de las promesas voluntarias a acuerdos vinculantes sobre transferencia de tecnología, finanzas verdes y marcos de innovación compartidos: los ladrillos de un nuevo orden económico al servicio de las personas y del planeta.

El espíritu de diálogo no significa nada si no va acompañado de una transformación fundamental de las formas de crear valor. La verdadera reciprocidad demanda nuevos contratos que reflejen una relación público-privada más simbiótica, con condiciones efectivas y un reparto

equitativo de riesgos y recompensas. De lo contrario, sólo repetiremos los errores del pasado. Como dijo Giuseppe Tomasi Di Lampedusa: «Todo debe cambiar para que todo pueda seguir igual».

Traducción de Esteban Flamini.