

Cambiar el rumbo del pensamiento económico también implica considerar desde una perspectiva más holística la gama de actividades económicas que permiten colmar las necesidades y los anhelos esenciales de las personas. Por más de un siglo, el pensamiento económico convencional ha estado dictado por una contienda ideológica sobre las funciones respectivas que deberían desempeñar el mercado y el Estado. Ambos bandos han perdido de vista otras dos fuentes cruciales de aprovisionamiento: el hogar y el patrimonio común. Gran parte del valor que generan estas fuentes no está reflejado en el PIB, pero ambas son un componente fundamental del modelo económico que considera a la economía anidada en el mundo natural, ya que el valor que producen es fundamental para el bienestar humano.

Consideremos, por ejemplo, el cuidado no remunerado que prestan predominantemente las mujeres en el hogar, y que es indispensable y subsidia sistemáticamente el trabajo remunerado. De forma similar, el patrimonio común puede ser un medio muy eficaz de suministrar bienes y servicios cuyo valor no se ve reflejado en un intercambio monetario, y que abarca desde el *software* de código abierto hasta Wikipedia y la gestión transnacional de las cuencas hidrográficas.

El primer objetivo de la renovación económica tiene que ser el desarrollo humano en un planeta próspero y con vida. Para alcanzarlo, necesitamos modelos macroeconómicos que reconozcan que la economía es un subsistema del mundo natural. Dentro de ese subsistema, las finanzas deben reorganizarse y ponerse al servicio de la economía real, al servicio de la vida. Se trata de una revolución conceptual e imprescindible. **F&D**

**KATE RAWORTH** es autora del *superventas* Economía rosquilla: 7 maneras de pensar la economía del siglo XXI. Dicta clases en el Instituto de Cambio Ambiental de la Universidad de Oxford y es profesora asociada en la Universidad de Ciencias Aplicadas de Ámsterdam.



## Los costos sociales del precio

**Katharina Pistor**



*Ponerles precios a las políticas sin medir lo que le importa a la gente*

**N**o solo en economía, sino también en política pública, se ha puesto de moda gobernar con la mirada puesta en el precio. Al calcular el costo de una política —midiendo en una unidad los beneficios que recibirían ciertos grupos y los costos que podrían recaer en otros—, se proyecta una imagen de objetividad y transparencia.

Así, las autoridades podrían optar racionalmente entre alternativas para solucionar el mismo problema: comparan distintos problemas y las políticas que los resolverán sin ir más allá de su eficacia relativa en función del costo en dólares u otra moneda. Una vez que todo es medible y comparable, el factor político prácticamente queda fuera de juego.

Los embrollos de la política y las eternas luchas por conciliar objetivos inherentemente dispares pueden volcarse en una simple hoja de cálculo que permite elegir la opción más eficaz en términos del costo. Ahora gobernar es marcar precios.

El modelo elegido es el mercado ideal que existe únicamente en los libros de texto. La idea es que la negociación revela el valor del objeto para el comprador y el vendedor y, por ende, contiene toda la información que reviste importancia. De más está decir que esto funciona solamente en mercados eficientes, donde no hay costos de información ni de transacción y donde no es posible una transacción que beneficie a una persona sin perjudicar a otra.

La eficiencia de Pareto —como se conoce este estado de equilibrio— es inalcanzable en el mundo real, y por eso, para todo efecto práctico, ha ocupado su lugar el simple análisis del beneficio neto. Siempre que los beneficios netos superen los costos netos, una política es digna de aplicación. Pero medir todos los costos y todos los beneficios, y ponerle precio a cada uno, no es tarea fácil. O bien no existen precios para la mayoría de las actividades y los recursos, o no es posible observarlos. Es preciso calcularlos

expresamente a partir de supuestos que son de por sí incompletos o están sesgados hacia la facilidad de la medición, y que suelen ser completamente errados.

## Falsos supuestos

Incluso los mercados financieros, para los cuales se creó el paradigma de la eficiencia, dependen de una infraestructura institucional de reglas de divulgación, calificadoras de riesgo, análisis financieros, reguladores y supervisores para lograr una aproximación a la eficiencia informativa. Pero ni siquiera toda esta inversión pública en la estabilidad financiera ha impedido la frecuente formación de burbujas ni las crisis que les siguen como la noche al día.

Algo tan pequeño como un dato nuevo que sale a la luz puede sembrar el pánico suficiente entre inversionistas como para desencadenar una caída de precios en espiral. Cuando los precios se vienen abajo, más inversionistas venden, y cuantos más venden, más se desploman los precios. Esta dinámica, en la cual los precios son tanto causa como efecto, puede frenarse únicamente mediante una intervención pública que pone piso a los precios actuando como agente o prestamista de última instancia.

Hasta en el mejor de los casos, el precio de un activo financiero no contiene más que información limitada sobre el activo subyacente. Como lo señaló hace tiempo John Maynard Keynes, el precio de un activo refleja la suma a la que el inversionista espera venderlo en el futuro. Es como si el ganador de un concurso de belleza fuera la persona que predice quién será declarada más bella. No se trata de la belleza en sí ni del “valor fundamental” del emprendimiento económico que ponen a los activos en circulación.

Una empresa puede ser menos compleja que una nación, pero también constituye un emprendimiento complejo que es difícil de medir en una sola escala. En una época, las empresas estaban organizadas con el fin de producir bienes o servicios para los cuales había cierta demanda. Originalmente, tenían que precisar una finalidad para acceder al privilegio de constituirse como empresas; es decir, para operar como

una persona jurídica separada que es titular de sus propios activos, contratar en nombre propio y puede resguardar a los accionistas de la responsabilidad de sus operaciones.

Las empresas de hoy ya no persiguen una finalidad concreta; su propósito es producir el máximo valor para los accionistas. En consecuencia, se han transformado en fábricas de dinero que se sirven de los activos como garantía, generan liquidez a pedido recomprando sus propias acciones, y recortan los costos laborales, excepto los del directorio y la cúpula directiva, cuyos incentivos tienen que coincidir con los de los accionistas para que el modelo funcione.

## Fábricas de dinero

La transformación de las empresas en fábricas de dinero para los inversionistas produce situaciones extrañas. Por ejemplo, la empresa Boeing salió en las noticias hace unos años cuando se estrellaron dos de sus aviones 737 MAX, y nuevamente hace poco, cuando una puerta se soltó en pleno vuelo. Cuando los dos primeros siniestros dejaron cientos de muertos, familias en duelo y una flota inmovilizada durante meses por pruebas de seguridad, los accionistas demandaron a los directores de la compañía por cientos de millones de dólares, alegando fallas en el control de la seguridad.

El pleito reveló que el directorio no se había ocupado de supervisar la seguridad de las aeronaves. Tenía un comité de auditoría y otro de remuneración, pero ninguno de seguridad, ni tampoco un sistema que les permitiera a los ingenieros comunicar sus inquietudes a los directores.

De hecho, Boeing había trasladado su sede de Seattle, el centro de producción, a Chicago, el centro de inversión, y luego a la periferia de Washington, D.C., presuntamente el centro de presión política. Los directores no creían haber hecho nada malo, sino lo que pedían los accionistas: generar el valor máximo.

El tribunal de primera instancia de Delaware, tradicional defensor de la maximización del valor, falló en su contra, razonando que una empresa aeronáutica

tiene la *misión crucial* de asegurar que sus naves puedan volar, y que la ausencia de un sistema de información y control que alertara al directorio de los problemas de seguridad constituía una violación de las obligaciones fiduciarias.

En respuesta, Boeing aclaró que desde 2019 ha sumado a su directorio miembros con amplia experiencia en ingeniería y seguridad, ha creado un puesto de oficial jefe de seguridad aeronáutica y ha establecido consejos que supervisan la construcción y la calidad de las aeronaves.

Y aunque Boeing no es la única empresa que pone en riesgo a los clientes persiguiendo el valor para los accionistas, las lecciones sobre el peligro de sacrificar la finalidad por el precio no han calado mucho. De hecho, los fondos de capital y de inversión libre continúan intentando extraer rentabilidad financiera —el único valor que reconocen— al margen del costo para los demás. Lo que es peor, el cálculo de precios está infiltrando la política y el gobierno.

La estandarización, la medición y la fijación de precios están desplazando a la deliberación, el razonamiento y el discernimiento. Las claves de pizarra y las tasas de crecimiento pueden revelar algo sobre la economía, pero nada sobre los efectos en el bienestar humano o el medio ambiente, y aún menos sobre el estado en que se encuentran el sistema político y las relaciones sociales.

Mientras los inversionistas buscan dónde refugiar fondos, el cuidado de las personas es mayormente no remunerado; el valor de la creatividad humana se decide en la taquilla; la naturaleza no es más que otra clase de activos susceptibles de explotación financiera; y lo que queda del sentido de comunidad es campo de cosecha para plataformas digitales con fines de lucro. Hete aquí los costos sociales del mecanismo de precios, el cual no incluye casi nada de lo que le importa a la gente. **F&D**

---

**KATHARINA PISTOR** es titular de la cátedra Edwin B. Parker de Derecho Comparado en la Universidad de Columbia.