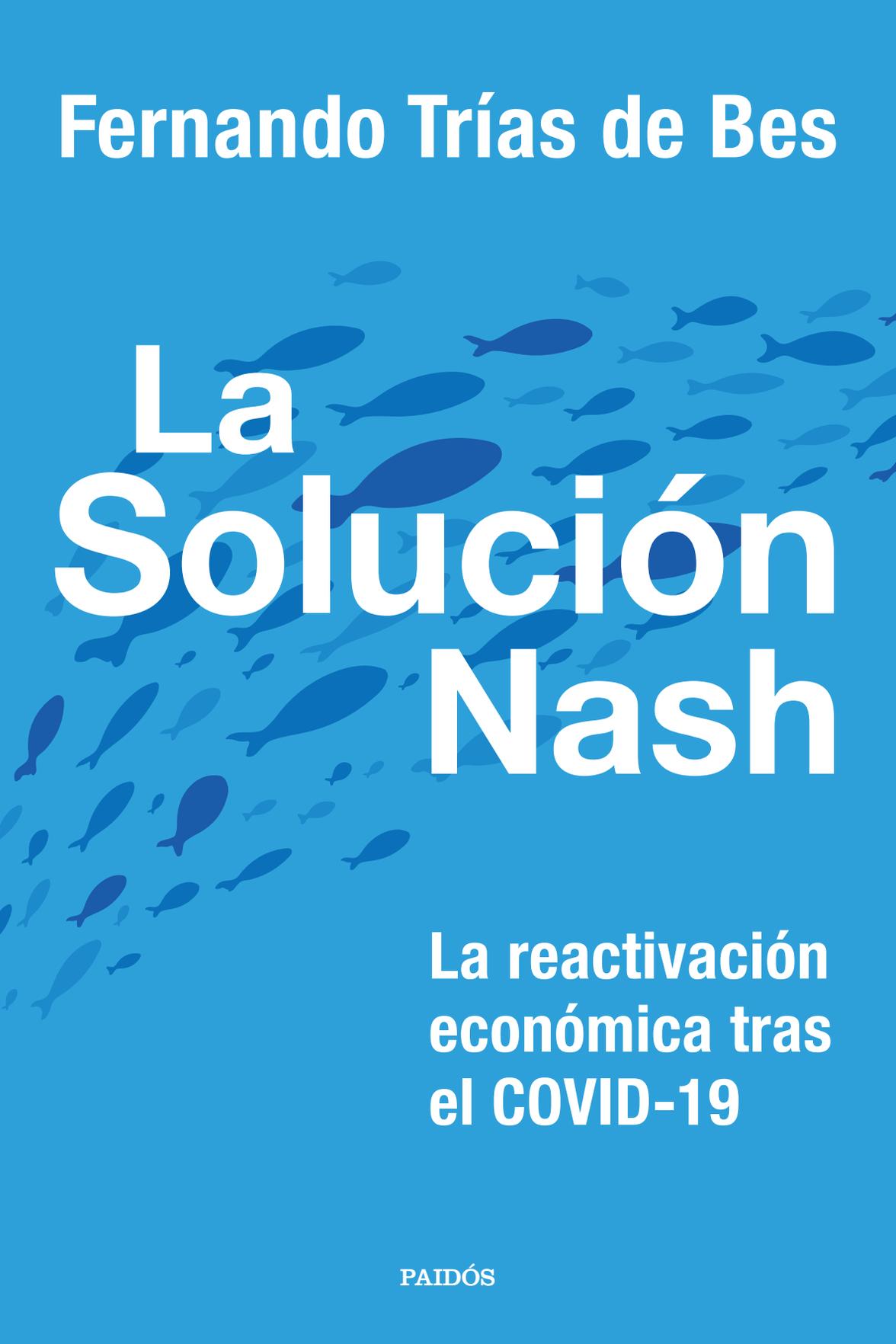


Fernando Trías de Bes



**La
Solución
Nash**

**La reactivación
económica tras
el COVID-19**

PAIDÓS

FERNANDO TRÍAS DE BES

LA SOLUCIÓN NASH

La reactivación económica tras el COVID-19

PAIDÓS Divulgación

1.ª edición, junio de 2020

© Fernando Trías de Bes, 2020

Los derechos de la obra han sido cedidos mediante acuerdo con International Editors' Co. Agencia Literaria.

© de todas las ediciones en castellano,

Editorial Planeta, S. A., 2020

Avda. Diagonal, 662-664. 08034 Barcelona, España

Paidós es un sello editorial de Editorial Planeta, S. A.

www.paidos.com

www.planetadelibros.com

ISBN 978-84-493-3741-3

Fotocomposición: Pleca digital, S. L. U.

Depósito legal: B. 10.794-2020

Impreso en España — *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como papel ecológico y procede de bosques gestionados de manera sostenible

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal). Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

SUMARIO

- Introducción..... 13

- PRIMERA PARTE. LO NUNCA VISTO

 - 1. Los jugadores y los flujos 27
 - 2. Demanda y oferta somos todos 33
 - 3. Medicina y economía, sin remedios conocidos 39
 - 4. El paciente empieza a perder sangre..... 45
 - 5. Un presente distópico 51

- SEGUNDA PARTE. EL DESACUERDO DE NASH

 - 6. Elementos medulares y sus respuestas económicas ... 63
 - 7. El dilema del prisionero..... 85
 - 8. El desacuerdo de Nash tras el COVID-19..... 97
 - 9. Tres muñecas rusas y una alemana..... 111

- TERCERA PARTE. DESMONTANDO A NASH

 - 10. Qué hacer..... 127
 - 11. Quién debe hacerlo 139
 - 12. Cómo hacerlo 145
 - 13. Cuándo hacerlo..... 153

- Epílogo. Tengo poco más que añadir 155

Capítulo 1

LOS JUGADORES Y LOS FLUJOS

Para contestar a la anterior pregunta voy a compartir un esquema que utilizo muy a menudo en muchas de mis clases y conferencias, que es muy sencillo y que nos servirá para identificar los *elementos medulares* de la crisis del COVID-19.

Lo primero que vamos a ver es cómo, en pocas semanas, se desmoronaron los flujos económicos reales. Para ello, agruparé a los diferentes agentes económicos de una forma muy específica. Permítanme una licencia. Además de llamarlos agentes económicos, quiero a lo largo de estas páginas combinarlo con otro apelativo: *jugadores*.

Sí. Sé que esto no es un juego. Es un asunto muy serio. Pero la solución a la recesión se enmarca en un campo de la economía denominado *teoría de juegos*, como he explicado en la introducción. Y la nomenclatura que en ese campo económico se emplea es la de *jugadores* o *participantes del juego*.

El primer punto donde no podemos errar para identificar los elementos medulares de la crisis es en la definición de *quiénes son los jugadores*. Si los jugadores no se definen adecuadamente, el diagnóstico será erróneo.

Tras analizarlo debidamente, estos son los jugadores que yo considero que debemos considerar para detener la crisis del COVID-19.

Jugador #1: la población

El primer agente es la población, las personas. Como yo, como usted, como toda la gente que trabajamos, las familias con sus hijos, los jubilados, los solteros, los estudiantes, las parejas sin hijos, etcétera.

Jugador #2: las empresas y los productores

Después tenemos a las empresas y a los productores.

Voy a separar las empresas en cuatro tipos, según su tamaño y su ámbito de actuación. Las multinacionales y las grandísimas empresas globales; las grandes empresas nacionales de cada país; las pymes; y los trabajadores autónomos o profesionales liberales.

Dentro de los productores, nos encontramos con el llamado *sector primario*: agricultura, minería, pesca, ganadería, extracción de materias primas... Son los primeros de todos en el eslabón de la gran cadena de la producción económica de un país.

Jugador #3: la distribución

A continuación se sitúa la *distribución*. Y vamos a dividirla en dos grupos: comercio final y comercio intermediario.

El primero lo conforma el comercio al por menor: las tiendas de barrio, los centros comerciales, los restaurantes, los cines, los teatros, los bares... Cualquier establecimiento físico donde nosotros, los ciudadanos, acudimos a comprar o a que nos presten servicios. Son el último eslabón de la cadena de distribución, porque detrás de ellos no hay nadie más. Detrás de ellos está el jugador #1: los consumidores, la población.

Dentro del comercio intermediario tenemos a mayoristas y distribuidores. Todos aquellos de la cadena de distribución que van a hacer llegar los productos y servicios al comercio al por menor. Incluye a las empresas de importación o exportación, así como los *traders* o brókeres intermediarios.

Como jugador #3 también se cuenta el comercio *online*, las compras a través de Amazon o de cualquier otro portal que, evidentemente, con esta crisis se están acelerando mucho, al estar cerrados muchos de los establecimientos físicos.

A los jugadores #2 y #3 podríamos también clasificarlos en dos tipologías, según quiénes son sus clientes. Los que venden a particulares, a las personas (al jugador #1, el primero de los agentes económicos) y los que venden a otras empresas (es decir, los servicios y productos que los jugadores #2 y #3 se venden entre sí).

A los primeros se les llama B2C (son las iniciales de *business to consumers*) y a los segundos B2B (*business to business*). Esta distinción es fundamental para comprender tanto la naturaleza de la crisis del COVID-19 como la sencillez de las soluciones que voy a aportar en la segunda parte del libro.

¿Por qué? Pues porque las empresas B2B venden componentes, materias primas y piezas para que otros las ensamblen, o prestan servicios para que las empresas puedan funcionar adecuadamente (servicios informáticos, técnicos, de asesoramiento, de transporte, etcétera). Y si el B2C se detiene, el B2B también lo hace.

Jugador #4: el sector público

Lo componen el Estado central y todas sus instituciones, así como las regionales, autonómicas y municipales. Incluye al sector sanitario público, con sus profesionales médicos y auxiliares; al sector de la enseñanza, con los maestros; a la Policía, el Ejército, la Administración de Justicia, la Agencia Tributaria y todos los funcionarios, y las instituciones y los organismos nacionales e internacionales. El rol de este jugador va a ser clave en la solución Nash, pues, como explicaré, deben aplicarse, temporalmente, políticas keynesianas, breves pero muy muy intensas, todo lo contrario de lo que se está haciendo hasta el momento.

Jugador #5: el sector financiero

Lo conforman el conjunto de bancos centrales, oficinas bancarias y demás organizaciones profesionales que se ocupan de la custodia y del movimiento de los capitales, del dinero. Se encargan de los pagos, de los créditos y de gestionar el ahorro de las personas. Digamos que son las arterias, las venas, por las que circula el dinero. Su cooperación va a ser fundamental para que la crisis real no derive en crisis financiera.

Jugador #6: el sector de la comunicación

En un análisis económico normal, este jugador se incluiría con las empresas. Pero voy a separarlo, porque tiene un rol específico en la evitación de una recesión prolongada y grave. Quiero incluir aquí no solo a los medios de comunicación tradicionales (radio, televisión y prensa), sino a todo el ecosistema digital de redes sociales: WhatsApp, Facebook, Instagram, YouTube. Incluso las plataformas de descarga de contenidos. El papel de este jugador va a ser esencial, porque, como he apuntado en la introducción, parte de la solución Nash pasará por compartir información sobre qué decisiones tomar y sobre preferencias. Y eso, cuando se trata de millones de agentes, aunque estén agrupados en seis únicos jugadores, se produce mucho mejor cuando existen medios veloces, como los digitales.

En resumen, estos son los jugadores que formarán parte de la teoría de juegos que nos va a permitir, en la segunda parte del libro, diseñar la solución Nash que evite una gran recesión.

Jugador #1: la población

Jugador #2: las empresas y los productores

Jugador #3: la distribución

Jugador #4: el sector público

Jugador #5: el sector financiero

Jugador #6: el sector de la comunicación

Los flujos financieros entre los jugadores anteriormente descritos son fáciles de identificar.

- Los que se producen entre empresas y población, mediante salarios o dividendos.
- Los que se producen entre empresas entre sí, por materias primas y componentes vendidos, necesarios para producir.
- Los que se producen entre empresas como pago de facturas de servicios prestados.
- Los que se producen entre fabricantes y distribuidores por los bienes comercializados.
- Los que se producen entre puntos de venta, físicos o digitales, y los ciudadanos.
- Los que se producen entre todos los agentes anteriores en forma de devolución de créditos, préstamos o hipotecas.
- Y los que se producen entre todos los anteriores y la Administración.

Todos los mencionados pueden ser de carácter nacional o internacional. De todos ellos, los únicos que se pueden mantener en el tiempo son los pagos de consumidores a puntos de venta, pues son los que se realizan al contado, en efectivo, por transferencia, tarjeta de crédito u otro medio electrónico de pago.

Hay otros flujos financieros, como los que se llevan a cabo entre bancos y bancos centrales o en la Administración pública, que no he incluido porque no afectan al diagnóstico de elementos medulares de la crisis del COVID-19.