

Patentes y negociaciones

Me han preguntado estos días por la liberación de las patentes, con ocasión de la noticia de que Estados Unidos anunciaba su apoyo a la propuesta de liberar las patentes de las vacunas contra el COVID.

Me grabaron unos minutos de conversación, y luego editaron la entrevista y emitieron algunos fragmentos en las noticias de la noche. Agradecí que, para los pocos minutos que dedicaron a la noticia, hicieron un tratamiento bastante correcto de las ideas que traté de dejar en la conversación (no siempre ocurre así, lo digo por experiencia propia).

En esencia, lo que dije es lo que creo. Que al mundo le interesa que cuanto antes se vacune a toda la población de todos los países (los ricos y los pobres), y que hay espacio para negociar un acuerdo con las farmacéuticas que sea bueno para las dos partes (para el mundo, y para las farmacéuticas).

Claro que luego siempre hay personas que en las redes sociales y en artículos en los medios que se enfadan mucho, y llegan a la conclusión rápida de que el único mecanismo eficaz para resolver todos los problemas es la libertad de mercado. Y que, por tanto, no hay acuerdo posible: hay que dejar máxima libertad para que las farmacéuticas tomen todas sus decisiones con el único norte del beneficio de sus accionistas. Y eso será el mejor mecanismo para acabar con la pandemia.

He estudiado lo suficiente de dinámica de sistemas complejos para estar seguro de una cosa: el óptimo del sistema no coincide con el óptimo de todos y cada uno de los agentes. Las ecuaciones de equilibrio dinámicas, siempre conducen a este resultado (esto en el refranero ya estaba estudiado: “Nunca llueve a gusto de todos”).

Si queremos recuperar sectores de la economía como el turismo, o como el aeronáutico, no podemos seguir habitando un mundo sembrado de minas (o de virus COVID). Para el resto de sectores, que para vender tienen que mandar a sus comerciales por todo el mundo, más de lo mismo. No se vende igual por el plasma, hay muchos negocios que requieren mirar a los ojos, darse la mano.

Así que es preciso erradicar la pandemia para que el comercio mundial se recupere por completo. Me olvido de consideraciones éticas en este análisis, me olvido de que salvará la vida de millones de personas (es mucho olvidar, ya lo sé).

Erradicar la pandemia es un objetivo que entra en conflicto con maximizar el beneficio de los accionistas de los laboratorios que han invertido en encontrar una vacuna eficaz, y son expertas en la producción y distribución logística de esa vacuna. Es así de simple.

En la otra cara de esta moneda, muchas cuestiones por resolver. Cómo mantener el incentivo a la investigación, cómo optimizar la producción de las vacunas por terceros, cómo gestionar la logística de todo ello, cómo negociar todo ello en un entorno multilateral... Es así de complicado.

La solución, pasa necesariamente por negociar un punto de equilibrio entre tantos intereses. Será una negociación probablemente larga, y probablemente el acuerdo llegará demasiado tarde para muchos, y demasiado pronto para otros tantos. Suele pasar en estos casos.

Cuando Estados Unidos decide apoyar la propuesta de liberar las patentes, ha calculado todas estas cosas, desde la óptica de sus intereses económicos, sin duda. No lo hace por el bien de la Humanidad, sino por los intereses de su economía, y quizá también por recuperar el liderazgo en este complejo escenario de globalización post-COVID.

Cuando Alemania no lo tiene tan claro, hace cálculos parecidos. Los dos reciben la presión de lobbies muy poderosos de la industria de sus respectivos países...

Cuanto más compleja es una situación, es preciso recurrir a principios más sencillos, y por eso acabo este artículo volviendo a enunciar el principio fundamental que es bueno que recuerdes: el óptimo de funcionamiento de un sistema, exige en general que cada uno de los elementos de ese sistema acepte ceder y no alcanzar su óptimo individual.

Es posible que aceptes este principio por intuición, experiencia de la vida y sentido común. Si no puedes recurrir a ninguna de esas tres cosas, te queda estudiar historia del pensamiento económico, incluyendo en especial el Óptimo de Pareto y el Equilibrio de Nash.

Eso me recuerda que os debo una serie de artículos sobre Teoría de los Juegos aplicada a las decisiones de la vida profesional, que seguro que os resultará divertida. Hace tiempo que no me escribís, así que no sé si os apetecería que os hable de estas cosas. Espero vuestras cartas :)