

CONDICIONANTES DE LA PANDEMIA EN LA SITUACIÓN ECONÓMICA EN ESPAÑA: COMPARATIVA CON PAÍSES EUROPEOS

PANDEMIC CONDITIONS IN THE ECONOMIC SITUATION IN
SPAIN: A COMPARISON WITH EUROPEAN COUNTRIES.

Ana M. López García¹

▪ RESUMEN:

El presente trabajo tiene como objetivo ahondar en la vulnerabilidad que presenta la economía española ante la crisis provocada por la pandemia de la COVID-19, que pese a la recuperación en ciernes dejará en el camino profundas cicatrices para reparar. Analizamos cómo se ha desarrollado esta crisis en el ámbito económico, qué debilidades presentaba la economía española antes de su llegada, cómo ha afrontado el país esta situación y qué medidas se han tomado en particular para hacer frente al desafío. Comparamos cuantitativamente la situación de España con la de los principales países europeos para concluir en los elementos clave que configuran esa vulnerabilidad definida previamente.

PALABRAS CLAVE: economía, vulnerabilidad, COVID-19, pandemia, España, Europa

▪ ABSTRACT:

The aim of this paper is to delve into the vulnerability of the Spanish economy to the crisis caused by the COVID-19 pandemic, which, despite the budding recovery, will leave deep scars to be repaired. We analyse how this

¹ ana.lopez@uam.es

crisis has unfolded in the economic context, what weaknesses the Spanish economy had before its arrival, how the country has coped with the situation and what measures have been taken in particular to deal with the challenge. We compare Spain's situation quantitatively with the main European countries in order to conclude on the key elements that make up the vulnerability previously defined.

KEY WORDS: Economy, vulnerability, COVID-19, pandemic, Spain, Europe.

CÓDIGO JEL: A10, A11, A12, A13.

Recepción: 30/06/2021

Aceptación: 18/11/2021

INTRODUCCIÓN:

El año 2020 ha marcado un hito en la historia de la economía mundial. A pesar de haberse producido otras crisis económicas a lo largo de la historia moderna, la crisis provocada por la llegada de la COVID-19 ha impactado de forma inesperada en todos los países. Muchos autores consideran la llegada de la COVID-19 como un “cisne negro”, teoría basada en el impacto que puede causar un acontecimiento inesperado con baja probabilidad de que ocurra y difícilmente predecible. Estos suelen ser generadores de grandes crisis que ponen de manifiesto los problemas estructurales que presentan las economías y permiten acelerar cambios sociales y económicos.

A diferencia de las crisis anteriores, ha conllevado el cese de las actividades económicas consideradas no esenciales, y España ha sido una economía especialmente vulnerable. Durante el confinamiento, quedamos obligados a permanecer en nuestras casas, utilizar mascarillas, presenciar el desabastecimiento de productos esenciales, largas colas a las entradas de los establecimientos. Lo que empezó siendo un virus en la otra punta del mundo

ha calado fuertemente en nuestras vidas y, actualmente, dependemos de sus consecuencias para realizar cualquier movimiento.

A lo largo de la historia se han producido otras enfermedades similares, como el SARS en 2003 en China, que se tomaron como referencia posible para adelantar cómo podría afectar este nuevo coronavirus, ya que los síntomas eran parecidos, aunque con algunas diferencias. Una de ellas es la mortalidad, en el caso del SARS se situó en un 10% mientras que la COVID-19 tiene una mortalidad del 2%. Además, en cuanto a los contagios, la COVID-19 tiene una mayor tasa de propagación del virus. Esta alta propagación del virus originó su expansión desde Wuhan al resto de China. El país comenzó a tomar fuertes medidas para afrontar esta situación, como la construcción de un hospital desde cero en tan solo diez días o el confinamiento domiciliario en la ciudad con el fin de reducir los contagios. Debido a su rápida expansión, el 30 de enero de 2020 la OMS declaró en su informe de situación la COVID-19 como una emergencia de salud pública a nivel internacional cuando las cifras alcanzaban los 7.818 contagiados y los 170 fallecidos, alcanzando después cotas inimaginables.

Según la OCDE, a finales de enero de 2020 los primeros positivos de Europa se registraron en Francia. A pesar de ello, Italia se convirtió en el país europeo con más contagios. La grave situación del sistema sanitario italiano desencadenó la preocupación en el resto de Europa, ya que los gobiernos comenzaron a concienciar a la población. En el caso de España, las medidas que se adoptaron desde el Gobierno tenían un patrón similar y una diferencia temporal muy escasa con respecto a las tomadas en Italia. Al igual que en Europa, el resto de los países del mundo también fueron registrando casos escalonadamente, y fueron tomando distintas medidas en consecuencia. En el caso de Estados Unidos la pandemia se afrontó en un primer momento desde

un enfoque económico, aunque dado el elevado crecimiento de los casos, decidieron tomar medidas más severas, como las restricciones de entradas y salidas al país para mejorar la situación sanitaria. Sin embargo, la actuación en África tuvo una respuesta muy rápida y temprana en cuanto a prevención, gracias a la colaboración conjunta del Gobierno y de las ONGs, debido a que dispone de menos recursos económicos y sanitarios que el resto de los países. En Oceanía, tras la llegada de los primeros casos, decidieron poner en cuarentena a todos los recién llegados, cerrar todas sus fronteras a los extranjeros y realizar test masivos a la población. El patrón para hacer frente a este nuevo virus era el mismo: cerrar fronteras y confinar a sus ciudadanos. Y fue precisamente esta acción para la contención de la presión sanitaria la que ha conducido a unas repercusiones económicas sin precedentes, como veremos a continuación.

En los siguientes apartados analizamos los diferentes condicionantes y repercusiones de la pandemia por la COVID-19 en la economía española. Para ello llevaremos a cabo una metodología cualitativa y cuantitativa recurriendo a fuentes de información secundaria basada en la revisión bibliográfica (informes, artículos, comunicados de prensa, páginas web, vídeos online, etc.) y en el análisis de diferentes bases de datos (Instituto Nacional de Estadística, Banco de España, Eurostat, etc.). Esto será necesario para profundizar y entender el marco teórico, así como para realizar las diferentes comparativas entre varios países europeos, considerando la situación previa a la crisis y durante su evolución. Concluimos con la reflexión sobre el papel desempeñado y los elementos clave que apuntan hacia la mayor vulnerabilidad de la economía española.

2. DE UNA CRISIS SANITARIA A UNA CRISIS ECONÓMICA.

Inicialmente considerada como un estado de epidemia mundial, el 11 de marzo de 2020, el Director General de la OMS (Tedros Adhanom Ghebreyesus) declaró en un comunicado de prensa que la enfermedad COVID-19 pasaba a ser considerada pandemia mundial, aunque quizá ya era demasiado tarde para frenar los efectos devastadores.

Al aumentar los contagios de coronavirus y su expansión por cada vez más países, los gobiernos se vieron obligados a tomar medidas de aislamiento social con el fin de reducir la propagación. De este modo, muchos sectores se vieron obligados a paralizar su actividad económica, originándose la transformación de lo que hasta el momento había sido una crisis sanitaria, en una crisis económica.

El cierre de industrias en China afectó a los niveles de producción durante los primeros meses. Dada la coyuntura, muchos países vieron cómo sus cadenas de suministro interrumpían su actividad, ya que dependían de materias primas o de productos intermedios que importaban de China, no pudiendo completar su proceso productivo. Esta situación, que empezó a verse afectada por las restricciones que impuso el Gobierno chino en enero de 2020, se vio agravada dos meses más tarde por las impuestas en el resto de los países, de forma que se desencadenó un shock de oferta.

Sin embargo, según el informe de PwC *“Facing the challenges of the post-COVID-19 landscape”* del 13 de mayo de 2020, el shock fue asimétrico, es decir, no afectó a todas las empresas por igual. Muchas de ellas no tuvieron ruptura de stock durante las primeras semanas, ya que contaban con una estrategia *Just-In-Case* en lugar de una estrategia *Just-In-Time*. Este shock de oferta generó así un shock de demanda. En efecto, las medidas de distanciamiento social tomadas por los gobiernos y la situación de incertidumbre provocaron que las

familias aumentasen sus ahorros y redujesen considerablemente sus gastos, efecto que repercutió sobre las ventas de las empresas, que se vieron obligadas a dejar de producir tanto para paliar sus pérdidas como por el descenso de la demanda. También se vieron obligadas a dejar de contratar a trabajadores o incluso a despedirlos para conseguir disminuir sus propios costes. Como consecuencia de este efecto directo, posteriormente se produjeron efectos indirectos e inducidos, agravando la situación. Todo ello desencadenó un descenso de la producción provocando finalmente una caída del PIB mundial del -3,5% en el año 2020, según los datos publicados el 26 de enero de 2021 por el Fondo Monetario Internacional.

Este shock de oferta y de demanda originó, a su vez, una crisis de liquidez a escala internacional llegando a generarse un shock financiero. Con una actividad productiva parada, sin la generación de ingresos, los agentes económicos no pueden hacer frente a sus compromisos de pago, derivando en un círculo vicioso en el sistema de pagos. Obviamente, la incidencia es desigual pues algunos países disponen de una mayor capacidad de generación de ingresos como son Estados Unidos, Alemania, Holanda o Finlandia. Por el contrario, existen países que, aparte de no contar con una gran capacidad de generación de ingresos, partían de unos niveles de deuda muy altos como España, Italia, Portugal o Grecia. Efecto que podríamos considerar como un cuarto shock, “shock de deuda estatal”, que no será igual, ni mucho menos, a escala internacional.

3. REPERCUSIONES DE LA CRISIS POR LA COVID-19 EN ESPAÑA.

El 31 de enero se confirmó el primer caso de COVID-19 en España, en concreto en La Gomera (Canarias). El 14 de marzo de 2020, a través del Real Decreto 436/2020, el presidente del Gobierno español, Pedro Sánchez, declaró el primer Estado de Alarma en el país para gestionar así la situación

de crisis sanitaria que estaba ocasionando la COVID-19. En ese momento, según datos de marzo del Departamento de Seguridad Nacional, el total de casos de COVID-19 registrados en España era de 5.753 personas, y un total de 136 fallecidos, cifras, desgraciadamente, superadas con creces en la actualidad.

3.1. Situación previa y perspectivas antes de la pandemia.

Según las previsiones realizadas por el Banco de España en diciembre de 2019, se preveía un crecimiento anual del PIB del 1,7% para el año 2020 y una desaceleración de la economía española hasta el año 2022, causada por el deterioro del saldo por cuenta corriente, la pérdida de competitividad y un aumento del endeudamiento del sector privado. En 2019 la economía española creció un 2%, cuatro décimas menos que en el año anterior. En cuanto a la tasa de paro, según el INE, se situaba en el 14,1% de la población activa mientras que en 2018 se situaba en el 14,45%. Se crearon 402.300 empleos nuevos en 2019, cifra inferior a la que se registraba en los años previos de la crisis de 2008.

Por otro lado, los costes laborales se incrementaron en 2019 como consecuencia del incremento del salario mínimo y del incremento del salario de los empleados públicos. Este aumento se produjo contra el margen de beneficio de las sociedades, lo cual provocó un descenso de la productividad. El deterioro de la competitividad comentado impactó negativamente en las exportaciones, ya que la cifra registrada en el saldo comercial fue un 5,5% inferior al año anterior.

Los descensos producidos en las principales variables macroeconómicas como consecuencia de la desaceleración económica, ocasionaron una disminución de los ingresos de las administraciones públicas, que unido a un aumento del gasto público, derivado del incremento de salarios

y de un mayor gasto en pensiones, provocaron que el déficit de éstas se incrementase en un 2,67% del PIB en 2019, elevando la deuda pública a un 95,5% del PIB.

Si tomamos como referencia el Tratado de Maastricht, que marcaba las condiciones óptimas que debían presentar las distintas economías para poder formar parte de la Unión Europea, y lo comparamos con la situación de España en el momento previo a la llegada de la COVID-19, podemos observar que el país no contaba con unas cuentas saneadas para afrontar esta crisis, además de reducirse el margen de actuación para poder afrontar otras crisis en el futuro. Un ejemplo de ello es la deuda pública, cuya condición era que no podía superar el 60% del PIB. En 1986, cuando España se incorporó a la Comunidad Económica Europea, este porcentaje se situaba en un 43,7%. Es en 1996 cuando España entra en la zona euro y se aplican los criterios de Maastricht. En ese momento la deuda se situaba en un 60,1%, mientras que en 2019 alcanzaba el 95,5%.

Tabla 1. Comparación de datos macroeconómicos para la convergencia económica de España.

	1986	1996	2019
PIB (Millones de euros a precios de mercado)	211.537	489.203	1.244.772
Deuda pública (% PIB)	43,7%	60,1%	95,5%
Déficit (% PIB)	-5,5%	-4,9%	-2,9%
Inflación (% anual)	8,8%	3,6%	0,8%

Fuente: Elaboración propia a partir de INE, Banco Mundial y Real Instituto Elcano.

Por otro lado, resulta interesante comentar que la Unión Europea ya había desarrollado el programa de investigación e innovación denominado “Horizonte 2020” con el fin de mejorar la competitividad de Europa. No es el único instrumento que se ha dotado, pero sí uno de los más ambiciosos, con una financiación de 80.000 millones de euros que fueron repartidos entre 2014 y 2020 y que buscaba llevar a cabo las mejores ideas de expertos que, de haber resultado efectivas, hubieran atenuado el impacto de la presente crisis sanitario-económica.

Cabe destacar, dentro del programa de salud, que uno de los principales objetivos era la prevención y protección a los ciudadanos de la Unión Europea de las enfermedades y amenazas transfronterizas para su salud. Parte de estos fondos tenían que ser destinados a fomentar la innovación en sanidad y aumentar la sostenibilidad de los sistemas sanitarios.

En relación con lo anterior, en el ámbito social, también tenían que ser dirigidos a resolver problemas que afectaban directamente a los ciudadanos, como es el envejecimiento de la sociedad, también formando parte de las principales razones del fuerte impacto de la COVID-19 en el territorio español, así como promover la inversión en las TIC en la industria de la que sus beneficiarios potenciales serían empresas y PYMES, en el camino a la digitalización y aumento de productividad.

De haber sido prácticos estos fondos, se hubiera generado empleo y hubiera contribuido a una mejora en la calidad de vida de toda la población y lo que ahora se impone como reformas necesarias para recibir las ayudas europeas podrían haberse convertido en refuerzos o necesidad de menos fondos.

En definitiva, lo señalado demuestra que la economía española ya mostraba signos de debilidad y vulnerabilidad cuando todavía no se había manifestado el terrible problema de la COVID-19. Partía de una situación difícil que venía arrastrando desde la crisis anterior y, debido a esta nueva crisis, se han incrementado los problemas ya existentes, como el empeoramiento de las cuentas públicas, además de surgir nuevos retos como la digitalización.

3.2. Situación a lo largo de 2020 y efectos en la economía española.

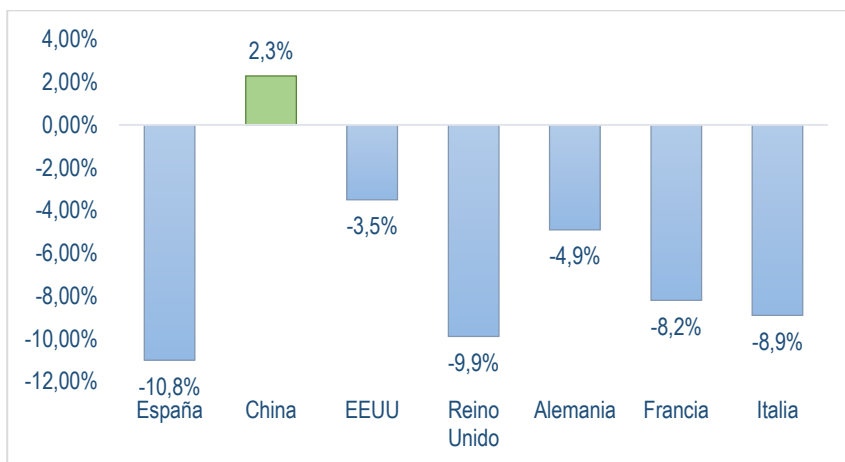
Para entender el impacto que ha tenido la llegada de la pandemia en la economía española, también resulta importante conocer sus características estructurales. La especialización sectorial, la precariedad laboral y el reducido tamaño de las empresas españolas la convierten en una de las economías más vulnerables frente a los efectos de esta pandemia.

Como ya hemos mencionado, la situación de la economía española no era óptima y la COVID-19 ha impactado gravemente en ella. Según datos del INE de abril de 2021, la crisis provocada por el coronavirus en nuestro país ha acarreado una caída del PIB del -10,8% en 2020 respecto a 2019. Esto ha originado una recesión sin precedentes si la comparamos con cualquier otra crisis anterior.

Con la aprobación del Estado de Alarma (Real Decreto 463/2020), a los individuos se les limitó la circulación y las empresas sufrieron graves repercusiones por el cierre de sus negocios cuando se suspendió toda la actividad productiva no esencial. A pesar de que el Estado de Alarma solo estuvo 15 días vigente, en el primer trimestre de 2020, el Gobernador del Banco de España afirmó, en mayo del mismo año, que se produjo la mayor

contracción intertrimestral del PIB de la historia de la economía española, con una caída del -5,2%. Debido a las medidas aprobadas en el Real Decreto 463/2020, los sectores más afectados por la pandemia han sido la hostelería, el transporte y el comercio minorista, representando alrededor de una cuarta parte del PIB español. España ha sido una de las economías más castigadas a nivel mundial, como se puede observar en el Gráfico 1.

Gráfico 1. Tasa de variación del PIB 2020 en el mundo (%).



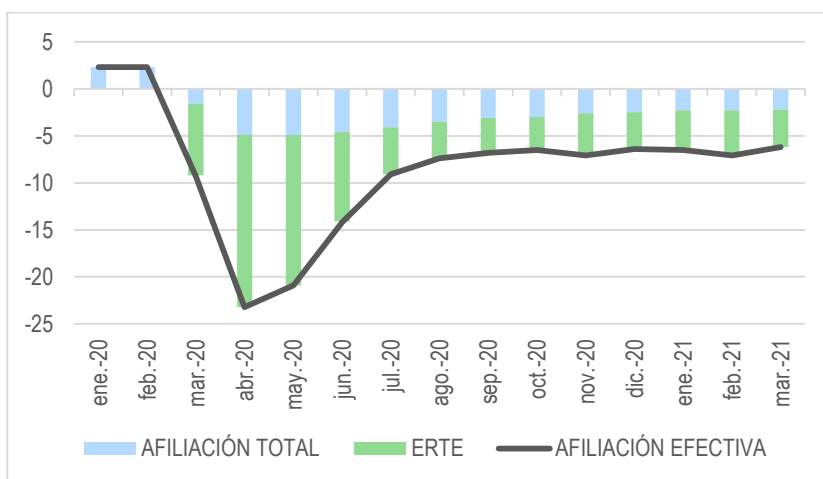
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Fondo Monetario Internacional e INE.

La economía española presenta una elevada tasa de paro en comparación con la zona euro, situándose solo por debajo de la correspondiente a Grecia. Según el FMI, el desempleo en España ha aumentado a raíz de la pandemia, situándose en un 15,5% en 2020, e incrementándose aún más si se realiza el cálculo de la tasa de paro efectiva, la cual tiene en cuenta los empleados en Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTE).

En términos de afiliación efectiva a la Seguridad Social, después de la fuerte caída de un -22,5% aproximadamente tras el cierre prácticamente total

de la economía, la recuperación fue rápida según avanzaba la desescalada. Sin embargo, como se aprecia en el Gráfico 2. desde final de verano ha habido ciertos parones como consecuencia de las medidas restrictivas adoptadas por nuevos rebrotes de la enfermedad, llegando a mantenerse constante con una tasa de variación interanual de aproximadamente un -6%, sin ningún tipo de mejora.

Gráfico 2. Afiliación a la Seguridad Social (Tasa de variación interanual, %).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España.

Además, el mercado laboral español se caracteriza por la temporalidad en el empleo y, como consecuencia, España suele tener cifras de parados muy superiores a las de los países europeos, incluso en períodos de expansión. Esto se debe a la alta concentración de actividades productivas de carácter estacional. Estas características del mercado laboral español convierten a España en un país más vulnerable que otras economías europeas ante una crisis. Si analizamos el empleo que generan las empresas en función de su sector, aquel que mayor empleo produce en España es el sector servicios. Este sector, que como ya hemos comentado es el que más castigado se ha visto a

raíz de la crisis, especialmente todas las actividades relacionadas con el consumo social, es el que mayor desempleo ha generado.

La tasa de temporalidad es un aspecto que también demuestra la vulnerabilidad de la economía española, dado que 1 de cada 4 personas ocupadas tienen un contrato temporal, según datos de la OCDE. Cabe destacar que la destrucción de empleo, según el Banco de España, fue mayor en los individuos que disponían de contratos temporales frente a indefinidos.

Esto perjudica especialmente a los jóvenes de entre 16 y 29 años, a los trabajadores con menor nivel de estudios, a los que cada vez más les cuesta encontrar un trabajo por tiempo indefinido, y a las mujeres, dado que ocupan puestos con mayor inestabilidad laboral. Además, la crisis actual ha incrementado la brecha laboral entre hombres y mujeres, según la organización Economistas sin Fronteras.

Para intentar paliar el desempleo masivo, el Gobierno recurrió a los ERTES. Los ERTES se registran como alta en la Seguridad Social, aunque las personas afectadas por ellos no se encuentran trabajando, de forma que han conseguido reducir el número de parados durante el 2020. En el primer trimestre de 2020, había un total de 562.900 trabajadores en esta situación.

Estos datos pertenecen únicamente a la segunda quincena del mes de marzo, ya que hasta entonces apenas se aplicaba este mecanismo. En el segundo trimestre, como consecuencia de la paralización de las actividades no esenciales, 3,4 millones de trabajadores se acogieron a los ERTES. Durante el tercer y cuarto trimestre, las cifras se redujeron a los, aproximadamente, 816.000 trabajadores en esta situación. Esto se debe a que casi el 70% de los trabajadores que se acogieron a un ERTE durante el segundo trimestre de 2020 se reincorporaron al empleo en el tercer trimestre. Además, en torno a un 10% de los trabajadores pasaron a situación de no empleo.

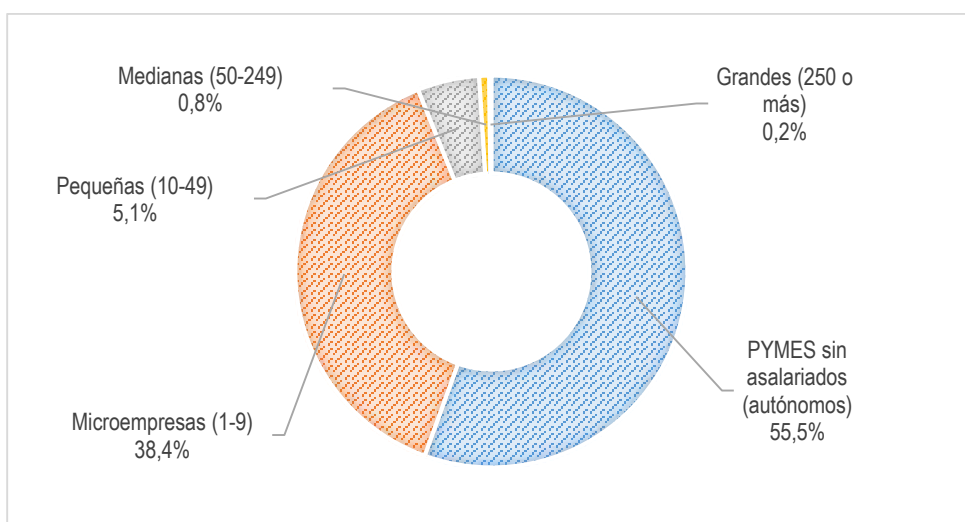
Durante el segundo trimestre de 2020 este mecanismo permitió una mayor reincorporación al empleo de aquellos trabajadores que se encontraban en ERTE, lo cual demostró su correcto funcionamiento. Sin embargo, los efectos causados en los trabajadores que se acogieron a un ERTE durante el tercer trimestre de 2020 o los que se encontraban desempleados no fueron tan positivos. Es por ello que el Banco de España sugiere que se destinen ayudas a las empresas más afectadas, para que estas puedan ofrecer formación a los trabajadores que se encuentran en dicha situación. Además, propone que dicho mecanismo se complemente con la revisión de las políticas activas de empleo, para así poder aminorar incrementos en el componente estructural del desempleo. En enero de 2021, España cerró con un total de 738.969 personas en ERTE según el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones. Esto se resume en una estabilización de las cifras desde septiembre del año pasado. Sin embargo, la cifra de parados se ha incrementado con respecto a diciembre de 2020, registrando en enero un total de 3.964.353 personas. Estas cifras no son solo consecuencia de las medidas adoptadas por el Gobierno durante el confinamiento, también se deben a la vulnerabilidad ya comentada del predominio de contratos temporales en España en los sectores más afectados.

Es importante reseñar que la principal diferencia de lo que llamamos ERTE en España con el resto de los países líderes de la Unión Europea es que estos últimos aplican este mecanismo negociando cada 3 meses sindicatos y directores mientras que, en el caso de España, hay unos esquemas de ERTE que se ponen en marcha sin ser cuestionados. Esto supone claras diferencias en la forma de ayudar a la economía del país a largo plazo y en su recuperación.

Respecto a la estructura empresarial, España se caracteriza por disponer de un tejido empresarial formado, en su gran mayoría, por empresas pequeñas. El 55,5%

de las empresas españolas en enero de 2021 no contaban con ningún asalariado (según el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo se considera PYMES sin asalariado a los autónomos) mientras que el 44,3% eran microempresas y PYMES. Es decir, el 99,8% de las empresas españolas son PYMES. En cambio, las grandes empresas representan el porcentaje más bajo del tejido empresarial.

Gráfico 3. Estructura del tejido empresarial español (% sobre el total de empresas).



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Según el Gobernador del Banco de España *“España se caracteriza por un peso de las PYMES comparativamente más elevado que en la mayoría de las economías del área del euro, lo que la sitúa en una situación de mayor vulnerabilidad”*. Estas empresas disponen de pocas herramientas defensivas, contando con escasa liquidez y márgenes de maniobras reducidos, además de tener un acceso limitado a financiación externa y unos costes fijos elevados. Si analizamos las empresas inscritas en la Seguridad Social por su sector de actividad, los sectores en los

que se ha presentado una mayor disminución del número de empresas activas han sido la hostelería, presentando una disminución del -8,5%, y el transporte y almacenamiento, disminuyendo en un -7,3%. Estas disminuciones han repercutido fuertemente en la economía española debido a que el 72,46% de las empresas, en enero de 2021, pertenecían al sector servicios.

El hecho de que el tejido empresarial español se caracterice por la abundancia de PYMES, que normalmente cuentan con pocos recursos, hizo que en el conjunto de 2020 la Seguridad Social registrase una caída total de 44.759 empresas, lo que se traduce en el cierre de 122 compañías al día. Las empresas más perjudicadas han sido aquellas entre 10 y 49 trabajadores, con una disminución del -5,9%. El mes de diciembre de 2019 cerró con 1,34 millones de empresas inscritas en la Seguridad Social. Durante el confinamiento se destruyó mucho tejido productivo, concretamente un 40% del total, pero se reactivó fuertemente durante la desescalada y el verano, fechas en las que se volvieron a abrir casi 55.000 empresas. Sin embargo, en agosto de 2020 esta recuperación se frenó, y se produjo una recaída. Durante este mes se cerraron 5.367 empresas con asalariados respecto al mes de julio, y esto fue debido a la ausencia del turismo extranjero en el país. Según Fernando Valdés, Secretario de Estado de Turismo, esta disminución del turismo en España vino impulsada por las cuarentenas que obligaban a hacer algunos países a los ciudadanos procedentes de España, tras haber visitado el país. Según datos del Ministerio de Trabajo y Economía Social de diciembre de 2020, el número de empresas activas en España había descendido en un -3,3% respecto al año anterior. El total de empresas activas en diciembre de 2020 fue de 1.295.656, niveles que no se observaban desde 2015.

Si, por el contrario, hablamos de la creación de sociedades a nivel nacional, ésta bajó en un -15,8% con respecto al año anterior, siendo el total

de nuevas sociedades de 79.151. No obstante, en diciembre de 2020 la creación de sociedades mercantiles se incrementó en un 8,1%, más que en diciembre de 2019, con una cifra de 7.668 entidades, siendo la mayor tasa de variación en el mes de diciembre en los últimos cinco años. Por otro lado, la tasa de sociedades disueltas también se redujo en el 2020.

Estas son sociedades que no desaparecen, pues continúan con su actividad, pero pierden su personalidad jurídica y se inscriben en el Registro Mercantil en situación liquidatoria. A pesar de que las cifras de negocios de las empresas españolas obtuvieron fuertes ascensos en los meses de mayo, junio y julio de 2020, en el conjunto del año, sufrieron un desplome del -14,2% respecto al año anterior (no se producía un descenso tan grande desde 2009). Estos datos nos proporcionan evidencia de la magnitud del impacto de esta crisis en el tejido empresarial español.

Una amenaza presente en toda Europa, pero sobre todo preocupante en la economía española son aquellas empresas en estado de insolvencia o cerca de ella que han tenido respaldo mediante medidas concursales, procesales y organizativas, las cuales se han ido aplazando hasta el 31 de diciembre de 2021. Esta moratoria concursal es una de las causas de la existencia de las denominadas por los economistas *empresas zombis*, ya que se pretende que puedan continuar con su actividad cuando la normalidad sanitaria llegue.

Se trata de entidades cuyos beneficios no son suficientes para devolver sus gastos financieros. Según un informe de Iberinform de diciembre de 2020, se estimaba que se había producido un incremento del 8,4% de las empresas activas en España que no eran viables. Adicionalmente, el informe del Banco de España del cuarto trimestre de 2020 señala que el sector más afectado, y que podría no llegar a recuperarse, sería el de la hostelería, ya que el 75% de

las empresas tienen una rentabilidad negativa. Según datos del INE, en 2020 se declararon en concurso de acreedores un 13,6% de empresas menos que en 2019. Aunque se prevé que en el largo plazo estas empresas no sean viables, en el corto plazo estas ayudas del Gobierno están frenando la tendencia de incremento de deudores concursados en España.

Desde el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, la vicepresidenta Nadia Calviño afirmó en marzo de 2021 que el objetivo de estas medidas era *“aliviar la caída de ingresos y sobreendeudamiento de las empresas, y que ello pudiera poner en riesgo la supervivencia de empresas perfectamente viables, suponiendo un lastre en la recuperación debido a la larga duración de las restricciones de actividad”*. Se pretende que estas ayudas las reciban empresas que no se encontraban en situación de insolvencia previa a la crisis. Aun así, existen opiniones contrarias, ya que algunos economistas sugieren que estas ayudas suponen desaprovechar el dinero de los contribuyentes, pues no todas las empresas que reciben ayudas podrán sobrevivir y únicamente se conseguirá alargar durante más tiempo la reestructuración necesaria de estas empresas.

La destrucción de empresas, la caída del PIB y el incremento del desempleo han dañado en gran medida el tejido empresarial español. Por estos motivos, ha sido preciso que se tomen medidas y se ofrezcan ayudas a los agentes económicos más afectados para estimular la economía española.

4. ESPAÑA FRENTE A OTROS PAÍSES EUROPEOS.

La finalidad de este apartado es realizar una comparativa de la situación de España con cinco países europeos que hemos seleccionado, siendo éstos Alemania, Italia, Reino Unido, Portugal y Francia. Esta selección se basa en sus características y en el impacto que ha tenido la COVID-19 sobre estos territorios, además de la importancia histórica que tienen en la constitución y primeras ampliaciones de la Unión Europea. Alemania, Francia

e Italia fueron los primeros países en formar parte de la Unión Europea, en enero de 1958, Reino Unido se incorporó en enero de 1973, aunque se ha desvinculado recientemente, en enero de 2020, y España y Portugal fueron los últimos de estos seis en unirse, en enero de 1986. Adicionalmente, nos hemos basado en la similitud que comparten con España estos cinco países (principalmente, Italia y Portugal), especialmente en las características del modelo productivo, la cultura y las políticas económicas, lo que resulta interesante dado que, a pesar de ser países similares, la crisis les ha impactado de forma diferente.

Por otro lado, el agregado del PIB de Alemania, Italia, Portugal, Francia y España representa un 64,54% en 2020 sobre el total de la Unión Europea y aunque, recientemente, Reino Unido ha salido de ésta, su PIB también es uno de los más elevados de Europa. Además, si comparamos el PIB per cápita de todos estos países, podemos observar que España, al igual que Portugal, se sitúa por debajo de la media europea, lo que resulta interesante para realizar la comparativa, ya que supone un desafío económico para nuestro país. También conviene mencionar que, en cuanto a población, Italia, Francia, Alemania y Reino Unido tienen un mayor tamaño que España y, como consecuencia, mayor capacidad de desarrollo económico y un tejido empresarial más poderoso y resistente.

Teniendo en cuenta estas variables, el país más similar a España es Italia, mientras que Portugal, como país vecino, se encuentra por debajo de España en estos indicadores, partiendo también de un menor tamaño en población.

Tabla 2. Estructura socioeconómica de los países seleccionados (2019).

	POBLACIÓN TOTAL (Número de habitantes)	POBLACIÓN TOTAL (% sobre el total de la UE 28)	PIB PER CÁPITA (Euros por habitante)
ESPAÑA	46.937.060	9,2%	26.430
ALEMANIA	83.019.213	16,2%	41.510
FRANCIA	67.177.636	13,1%	35.960
ITALIA	59.816.673	11,7%	29.680
REINO UNIDO	66.647.112	13%	37.830
PORTUGAL	10.276.617	2%	20.800
UE 28	513.093.556	100%	32.030

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

Por otra parte, para conocer la situación de estos países en las principales materias socioeconómicas, resulta interesante analizar su posición en diversos rankings mundiales, tal y como se muestra en la tabla 4. En rasgos generales, se puede observar que tanto Alemania como Reino Unido obtienen las mejores posiciones de estos seis países en la mayoría de los índices, mientras que Portugal e Italia se ubican en las peores.

Cabe destacar la posición de España en el índice de competitividad de viajes y turismo, ya que se sitúa en primer lugar, lo que refuerza la idea de que este sector tiene un gran peso sobre el PIB español. Por otro lado, el índice de libertad económica es aquel que muestra peores posiciones en la mayoría de los países analizados, destacando España, Francia e Italia, lo que se relaciona con un menor nivel de vida, que se refuerza con los datos de PIB per cápita expuestos.

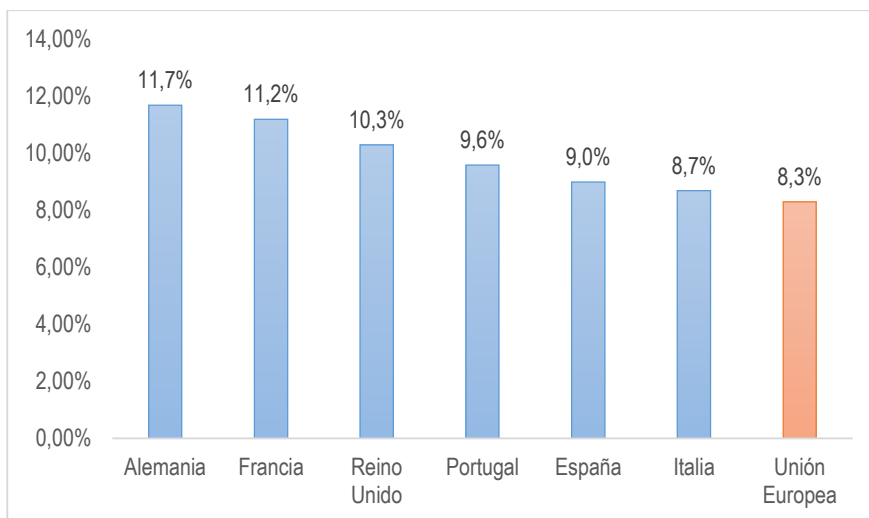
Tabla 3. Posicionamiento en rankings internacionales.

	ESPAÑA	ALEMANIA	FRANCIA	ITALIA	REINO UNIDO	PORTUGAL
<i>Índice de conectividad global (169 países)</i>	27	13	21	26	8	36
<i>Índice de economía y sociedad digitales (28 países)</i>	11	12	15	25	8	19
<i>Índice de innovación global (131 países)</i>	30	9	12	28	4	31
<i>Índice de competitividad global (139 países)</i>	23	7	15	30	9	34
<i>Índice de objetivos de desarrollo sostenible (166 países)</i>	22	5	4	30	13	25
<i>Índice de competitividad de viajes y turismo (140 países)</i>	1	3	2	8	6	12
<i>Índice Elcano de presencia global (130 países)</i>	12	3	6	10	4	44
<i>Índice global de brecha de género (153 países)</i>	8	10	15	76	21	35
<i>Índice de libertad económica (180 países)</i>	58	27	64	74	7	56
<i>Índice de facilidad para hacer negocios (190 países)</i>	30	22	32	58	8	39

Fuente: Elaboración propia a partir de los últimos datos disponibles de las instituciones responsables de los rankings.

Estos territorios comparten el impacto que ha tenido sobre ellos la pandemia, aunque a distintas velocidades. Por la situación de saturación dada, los recursos médicos para frenar la COVID-19 eran muy limitados y llevaron a la declaración de un estado general de confinamiento de los ciudadanos. Esto se ha llevado estrictamente en España e Italia, de forma más condescendiente en Portugal, Francia y Reino Unido y como recomendación, en Alemania.

Resulta interesante realizar una comparativa del gasto público en sanidad que ha realizado cada uno de estos países, ya que es un indicativo de cómo han hecho frente a esta pandemia. Como se puede observar en el gráfico 4, en 2019, según la OCDE, Alemania se situaba a la cabeza con un gasto en sanidad del 11,7% de su PIB. España e Italia son los países que menos destinaron con un 9% y un 8,7% respectivamente. El gasto en sanidad ha marcado una gran diferencia entre países a la hora de afrontar esta crisis. Según el director general de Farmaindustria, Humberto Arnés, *“cualquiera puede entender el extraordinario retorno que se hubiera producido si hubiéramos dispuesto de una vacuna contra el coronavirus al comienzo de la crisis. Lo que demuestra que la sanidad es una inversión, y una inversión muy rentable para la sociedad, y esta debe ser la base sobre la que analizar las necesidades financieras y el esfuerzo que la sociedad está dispuesta a hacer en el sistema de salud”*.

Gráfico 4. Gasto en Sanidad 2019 (% sobre el PIB).

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OCDE.

4.1. Situación económica y condicionantes en perspectiva comparada.

El cierre general de comercios, excepto aquellos considerados esenciales, se ha dado en todos los países, así como la prohibición de reuniones y el parón parcial o total de la actividad productiva. Estas medidas han sido la causa de la contracción del PIB, aunque con caídas de diferentes intensidades en cada uno de los países, siendo las más significativas España y Reino Unido, con un -10,8% y un -9,9%, respectivamente en el año 2020. Italia y Francia han presentado caídas muy similares y también muy significativas, mientras que Alemania ha vuelto a ser la menos perjudicada de las seis con una caída del -4,9%. A pesar de estos datos, el Fondo Monetario Internacional estima que para los años 2021 y 2022 el PIB presentará un aumento en estas seis economías, siendo España el país con mayor crecimiento económico para el año 2021 y Reino Unido para el año 2022, lo que supondrá el inicio de la recuperación. España se caracteriza por ser una economía muy voluble, es por ello que en períodos de crecimiento económico

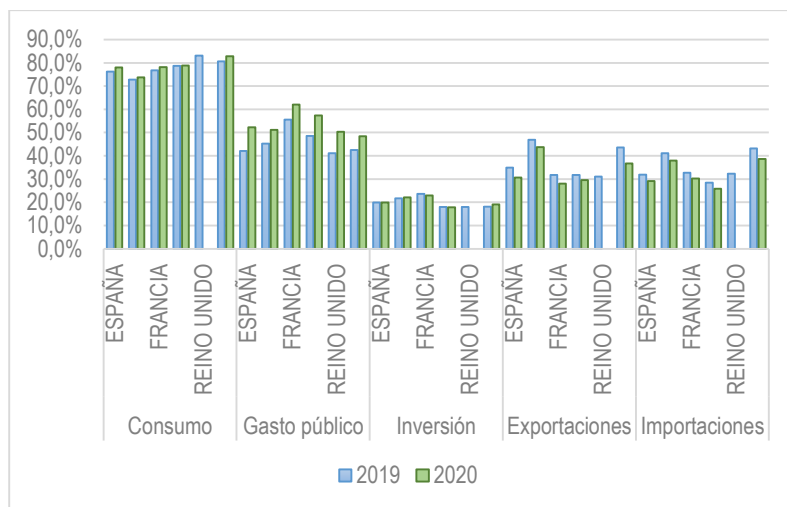
crece por encima de la media presentada por los países europeos. Sin embargo, en periodos de decrecimiento, España decrece más que Europa. A pesar de ser el país que más crecerá de la eurozona, también será el que más tarde en recuperarse y volver a niveles previos a la pandemia, lo que se debe, entre otras causas, al elevado endeudamiento que presentan sus cuentas públicas, el bajo porcentaje que representa la industria en el PIB y a la falta de productividad.

Tabla 4. Tasa de variación del PIB (%).

	2019	2020	2021	2022
ESPAÑA	2,0%	-10,8%	6,4%	4,7%
ALEMANIA	0,6%	-4,9%	3,6%	3,4%
FRANCIA	1,5%	-8,2%	5,8%	4,2%
ITALIA	0,3%	-8,9%	4,2%	3,6%
REINO UNIDO	1,4%	-9,9%	5,3%	5,1%
PORTUGAL	2,5%	-7,6%	3,9%	4,8%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Fondo Monetario Internacional y el INE.

Para entender la variación del PIB, es importante conocer cómo se han visto alterados los componentes que lo conforman. El gasto público se ha visto incrementado en 2020 como consecuencia de la pandemia. Las exportaciones e importaciones también se han visto afectadas, dado que se han reducido como consecuencia del descenso del consumo de las familias, así como por las restricciones de movilidad e interrupción de la cadena de suministro al principio de la pandemia.

Gráfico 5. Desagregados macroeconómicos por países 2019 y 2020.

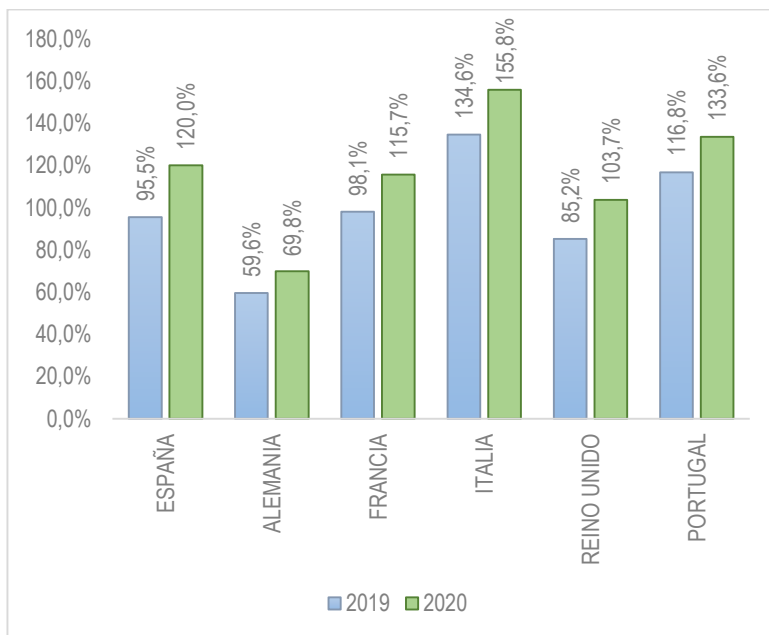
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Fondo Monetario Internacional y Eurostat.

Estas economías han tenido que endeudarse para poder hacer frente a esta situación, y es por ello que el porcentaje de deuda pública bruta respecto al PIB ha crecido en los seis países. Según el Fondo Monetario Internacional, el país con mayor deuda pública en 2019 era Italia con un 134,6%, colocándose como el país más endeudado también en el año 2020. Portugal también presentaba un elevado endeudamiento en 2019, y aunque ha sido uno de los países que menor incremento ha presentado en 2020, ha continuado ocupando el segundo lugar en este año, solo por debajo de Italia. Francia presentaba una deuda muy similar a la de España, pero su evolución respecto al 2020 ha sido diferente.

España, con la llegada de la pandemia, ha sido el país que mayor incremento de deuda pública ha presentado (25,6%). En cambio, Alemania, de nuevo la economía con mejores datos en esta comparativa, ha sido la que ha tenido un menor incremento de la misma en 2020 (9,3%), el más bajo de los seis países. Una elevada deuda conlleva una insostenibilidad de las cuentas

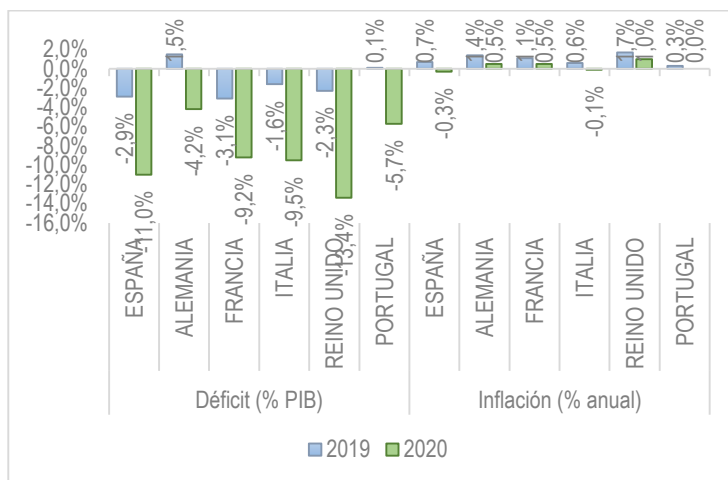
públicas, lo que demuestra que los países menos endeudados dispondrán de una mayor capacidad de regeneración para hacer frente a los desequilibrios en su contabilidad nacional.

Gráfico 6. Desequilibrios macroeconómicos: Deuda pública (% PIB) por países 2019 y 2020.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Fondo Monetario Internacional, Eurostat y Banco Mundial.

Gráfico 7. Desequilibrios macroeconómicos: Déficit (% PIB) e inflación (% anual) por países 2020.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat y Banco Mundial.

No obstante, a excepción de Portugal, se estima que para el año 2021 los porcentajes de deuda continúen aumentando en todos los países, aunque en menor medida, debido a que al inicio de la crisis se optó por la estimulación de las economías mediante la implementación de políticas fiscales expansivas, con el fin de que se incrementase el PIB en los próximos años.

Sin embargo, las políticas fiscales adoptadas (ERTES, moratorias de impuestos...) en gran medida estaban formadas por políticas de emergencia, las cuales se eliminarán en el corto plazo. Además, hay que tener en cuenta que, al recuperarse ligeramente las economías, estas recibirán mayores ingresos, lo que unido a una leve reducción del gasto origina un descenso del déficit y, como consecuencia, de la deuda pública. A pesar de que se eliminen las medidas de emergencia, serán necesarias medidas que apoyen la recuperación de los sectores más afectados. Por el contrario, para el año 2022, se espera que los seis países comiencen a reducir su deuda pública bruta, a excepción de Reino Unido, que se estima que continuará aumentando. Estas

previsiones se estiman dado el esfuerzo que está haciendo la Unión Europea a través de su plan de recuperación para impulsar la economía de todos sus países miembros.

Tabla 5. Deuda pública bruta (% PIB).

	2019	2020	2021	2022
ESPAÑA	95,5%	120,0%	118,4%	117,3%
ALEMANIA	59,6%	69,8%	70,3%	67,3%
FRANCIA	98,1%	115,7%	115,2%	114,3%
ITALIA	134,6%	155,8%	157,1%	155,5%
REINO UNIDO	85,2%	103,7%	107,1%	109,1%
PORTUGAL	116,8%	133,6%	131,4%	125,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat y Fondo Monetario Internacional.

4.2. Factores determinantes: la especialización sectorial, el empleo y el tejido empresarial.

Con el fin de comparar la situación de la economía española con la de otras economías europeas procedemos a analizar brevemente la situación de las distintas economías en términos de especialización sectorial, empleo y estructura del tejido empresarial, siendo estas características, como ya hemos comentado previamente, las mayores vulnerabilidades de la economía española.

En cuanto a la especialización sectorial, Francia, Italia, Portugal y Reino Unido presentan una gran similitud con España, donde el sector servicios es el que representa un mayor porcentaje del PIB. Dentro del sector

servicios destaca, en todos estos países, el elevado peso del turismo, lo cual los hace más vulnerables frente a contracciones de la demanda global.

En cambio, en Alemania, a pesar de que el sector terciario contribuye un 70% al PIB, a diferencia de los países anteriores, se caracteriza por los servicios relacionados con negocios y el desarrollo de nuevas tecnologías, actividades no tan condicionadas por el ciclo económico como el turismo. Alemania destaca por ser el país europeo más industrializado, lo que le otorgará una ventaja una vez se reactive la demanda, ya que dispone de capacidad productiva para ello.

Esto le permitirá, a diferencia del resto de países que no están tan industrializados, un crecimiento más rápido de su PIB. En el resto de los territorios este sector no representa un porcentaje tan elevado del PIB, es por ello que tienen una mayor dependencia de otros países. Un ejemplo de ello es Francia, ya que actualmente se encuentra en un proceso de desindustrialización.

Aunque el sector de la agricultura y pesca es el que menor porcentaje representa del PIB en estos países, cabe mencionar el impacto que ha ocasionado la COVID-19 en el mismo, debido a la ruptura de las cadenas de suministro, lo que ha afectado a las exportaciones e importaciones. Por ejemplo, en el caso de Italia, que depende del exterior para la obtención de materias primas por su limitación de recursos naturales, la entrada de la COVID-19 tuvo un impacto negativo en este sector.

Tabla 6. Distribución sectorial del PIB en 2019 (% PIB).

	Agricultura y pesca	Industria, energía y construcción	Servicios
ESPAÑA	2,7%	20,2%	67,9%
ALEMANIA	0,8%	26,8%	62,4%
FRANCIA	1,6%	17,1%	70,2%
ITALIA	1,9%	21,4%	66,3%
REINO UNIDO	0,6%	17,4%	71,3%
PORTUGAL	2,1%	18,9%	65,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Santander Trade Markets.

Otro gran indicador de la situación económica de un país es el desempleo, y con la llegada de la pandemia no todos los países han seguido una misma tendencia respecto a esta variable. España ya era el país con mayor tasa de desempleo en 2019 (14,1%) de los seis países que estamos comparando. Pero, además, con la llegada de la COVID-19, ha sido el país que mayor incremento ha presentado con un 1,4% en 2020 respecto al año anterior, según datos del INE. Francia e Italia se caracterizan por tener elevadas tasas de desempleo, pero a pesar de ello, estas dos economías consiguieron terminar el 2020 con unas tasas de paro ligeramente inferiores a las que presentaban en 2019. Por su parte, Reino Unido, al igual que Alemania, también presentaba una tasa de desempleo baja en 2019 que se vio incrementada hasta el 4,5% en el 2020.

Cabe destacar el caso de Alemania, el país con menor tasa de desempleo de los seis, con un 3,2% en 2019.

Este país se caracteriza por su estabilidad en el empleo, pero a pesar de ello, su tasa se incrementó con la llegada de la pandemia. En el 2005 Alemania tenía una tasa de paro del 11,2%, de las más altas de Europa, pero en 2013 empezaron a realizar reformas para flexibilizar el mercado laboral. Se buscó incentivar a los trabajadores para que buscasen empleo activamente endureciendo las normas para obtener prestación por desempleo y se desreguló el empleo temporal.

Otra característica del modelo alemán es la negociación de salarios, mientras que en muchos países el Gobierno influye en estos, en Alemania los sindicatos tienen un papel muy importante y se consensua entre este colectivo y las empresas. En medio de una crisis la empresa alemana podrá negociar con los sindicatos una bajada de los salarios y reducción de los turnos y así todos conservar el empleo, mientras que, en otros países, debido a que es complicado bajar el salario de los trabajadores supone el despido de la mitad de la plantilla.

Una vez se inicie la recuperación económica la empresa alemana conservará a todo su personal cualificado, mientras que el resto de los países tendrán que incurrir en mayores costes de contratación y formación de nuevos empleados. Esto supone una mayor competitividad de la empresa derivada de una mayor productividad en el mercado.

Tabla 7. Desempleo total y por género (% sobre población activa).

	DESEMPLEO		DESEMPLEO FEMENINO		DESEMPLEO MASCULINO	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020
ESPAÑA	14,1%	15,5%	16,0%	17,4%	12,5%	13,9%
ALEMANIA	3,2%	4,2%	2,7%	3,4%	3,5%	4,2%
FRANCIA	8,5%	8,2%	8,4%	8,0%	8,5%	8,1%
ITALIA	9,9%	9,1%	11,1%	10,2%	9,1%	8,4%
REINO UNIDO	3,8%	4,5%	3,5%	n.d.	3,9%	n.d.
PORTUGAL	6,5%	6,8%	7,2%	7,1%	5,9%	6,6%

Fuente: Elaboración propia a partir del Fondo Monetario Internacional y Eurostat.

En función del grupo de edad, los más afectados han sido los jóvenes de entre 16 y 29 años. Según datos de Eurostat de 2020 la tasa de paro juvenil en España fue la más alta en esta comparativa. Además, cabe mencionar que los trabajadores con menor nivel de estudios han sido los más perjudicados.

Esto es otro factor que reafirma que España es uno de los países más vulnerables, debido, entre otros factores, a que las empresas españolas no disponen de incentivos para contratar a trabajadores jóvenes, mientras que otros países europeos sí lo fomentan.

Además, el sistema educativo español es rígido, lo cual no permite adaptarlo a los conocimientos que requiere el mercado, a diferencia de otros países que cuentan con un sistema educativo más flexible. La educación en España está encorsetada entre ciertas normas y formas de evaluación que no permiten el desarrollo de competencias y aprendizaje profundo para

converger con el resto de los países más avanzados de Europa, pese a compartir después las bondades del Espacio Europeo de Educación Superior.

A pesar de los últimos intentos de modernización en las leyes educativas declaradas, los centros educativos siguen priorizando memorizar numerosas asignaturas con extensos contenidos obstaculizando lo que puede ser verdaderamente relevante para la inserción posterior en el mercado laboral, como el pensamiento crítico, participación, trabajo en equipo, etc.

También se encuentra una relación entre la formación de los trabajadores y la tipología de contrato, siendo los menos formados los que disponen de contratos más precarios, desincentivando la continuidad de los estudios.

Tabla 8. Desempleo juvenil y en función del nivel de estudios (% sobre población activa).

	DESEMPLEO JUVENIL		DESEMPLEO POBLACIÓN CON ESTUDIOS PRIMARIOS		DESEMPLEO POBLACIÓN CON ESTUDIOS SECUNDARIOS		DESEMPLEO POBLACIÓN CON ESTUDIOS SUPERIORES	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
ESPAÑA	32,5%	38,3%	20,3%	21,7%	14,5%	16,5%	8,6%	10,2%
ALEMANIA	5,8%	7,5%	7,9%	8,8%	2,7%	3,3%	1,8%	2,5%
FRANCIA	19,5%	20,2%	15,4%	13,9%	9,2%	8,9%	5,1%	5,2%
ITALIA	29,2%	29,4%	13,8%	12,8%	9,4%	8,8%	5,7%	5,3%

REINO UNIDO	11, 2%	n.d.	6,5%	n.d.	4,0%	n.d.	2,5 %	n.d.
PORTUGAL	18, 3%	22,6 %	6,9%	6,5%	7,2%	8,4%	5,3 %	5,8%

Fuente: Elaboración propia a partir del Fondo Monetario Internacional y Eurostat.

Un punto clave a analizar en esta comparativa por países es su tejido empresarial. En rasgos generales, en Europa, las PYMES representaban en 2019 un 99,8% del tejido empresarial. Este porcentaje lo superan, según datos de 2018 de la Comisión Europea, España, Portugal, Italia y Francia. En cambio, Reino Unido y Alemania, aunque también superan el 99% de PYMES en su tejido empresarial, son las que ponderan en mayor medida en favor de las grandes empresas. Este reparto del tejido empresarial repercute, entre otras cosas, en la renta per cápita, que es más elevada en estos dos últimos países, ya que los salarios en las grandes empresas tienden a ser más elevados. Además, a las pequeñas y medianas empresas les supone un mayor esfuerzo adaptarse a cambios como el de esta pandemia, por lo que a los países que disponen de un mayor porcentaje de ellas les está costando en mayor medida hacer frente a esta crisis.

En cuanto al empleo que generan estas empresas, en España supera el 70%, alcanzando casi el 80% en países como Portugal o Italia. Esto ha hecho que, con la llegada de la pandemia, dada la vulnerabilidad que esto supone en períodos de crisis, estos tres países, como ya hemos mencionado, sean los que mayores tasas de desempleo han alcanzado. Por el contrario, en países como Alemania o Reino Unido, la generación de empleo en PYMES es inferior, lo que ha ayudado a que la destrucción de empleo en 2020 haya estado muy por debajo del resto de países.

Tabla 9. Distribución de las empresas en función de su tamaño (% sobre el total de empresas).

	MICRO (1-9 trabajadores)	PEQUEÑAS (10-49 trabajadores)	MEDIANAS (50-249 trabajadores)	PYME (1-249 trabajadores)	GRANDES (250 trabajadores o más)	VAB PYME	EMPLEO PYME (% sobre la población activa)
ESPAÑA	95%	4,3%	0,6%	99,9%	0,1%	62,2%	72,4%
ALEMANIA	82,6%	14,5%	2,4%	99,5%	0,5%	54,0%	63,2%
FRANCIA	95,3%	4%	0,6%	99,9%	0,1%	55,2%	61,6%
ITALIA	95,1%	4,3%	0,5%	99,9%	0,1%	67,1%	78,5%
REINO UNIDO	90,0%	8,3%	1,4%	99,7%	0,3%	51,1%	54%
PORTUGAL	95,2%	4,0%	0,6%	99,9%	0,1%	68,4%	78%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Comisión Europea (2018).

6. CONCLUSIONES.

Para paliar la situación descrita, se han llevado a cabo diferentes medidas, se han promovido diversas ayudas y movilizadо recursos públicos para proteger a los sectores más afectados y vulnerables ante esta crisis. Con el objetivo de mitigar los daños que la pandemia del coronavirus ha causado en el total de países miembros de Europa, la Comisión Europea, el Parlamento Europeo y dirigentes de la UE presentaron su propuesta de crear un fondo de recuperación. Este estaría compuesto por tres grandes fondos: 1) paquete Eurogrupo, 2) *Next Generation EU* y 3) Marco financiero plurianual.

En cuanto al paquete financiero *Next Generation EU*, España será el segundo país más beneficiado, por detrás de Italia. El Gobierno español recibirá unos fondos de 140.000 millones de euros del Instrumento Financiero de Recuperación para el período 2021-2027, lo que supone un 11% de su PIB del año 2019. De esta cantidad, el 52% será en subvenciones y el 48% en préstamos. El principal objetivo del Gobierno con este fondo es impulsar la recuperación social y económica del país, y fortalecer el Estado de Bienestar. Además, se pretende impulsar un crecimiento más sostenible en todos los países beneficiarios de este fondo, y fomentar una transición más ecológica y digital. España ha conseguido una preasignación de 76.724 millones del total, de los cuales 64.300 millones se enmarcan en el Mecanismo de Recuperación y Resiliencia, y 12.436 millones corresponden al fondo específico REACT-EU.

Según un artículo de PwC publicado en marzo de 2021, las ayudas otorgadas por la Unión Europea son extraordinarias, pero suponen un gran desafío: saber gestionarlas bien y rápido. Mientras que en marzo el plan de Joe Biden, presidente de Estados Unidos, ya estaba en marcha, en Europa todavía

estábamos con el proceso de trámites. El ritmo de ejecución explica parte de la diferencia de velocidad de la recuperación de la economía europea.

Los requisitos planteados por Bruselas fueron acusados de exigentes por algunos países, y de ser una de las causas de la ralentización de su realización, pero también se creía necesario que se asegurasen de que estas ayudas fuesen correctamente destinadas para que resultasen efectivas. Por último, cabe mencionar que respecto a los préstamos a fondo perdido del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia dentro del *Next Generation*, todavía no han comenzado a otorgarse, al contrario del programa SURE que, a pesar de tratarse de préstamos que hay que devolver con sus respectivos intereses, ya se han repartido a algunos países para hacer frente a los gastos de los ERTES y otros programas de protección de empleo.

Ante esta situación, cada país también ha tomado sus propias medidas para hacerle frente. Según el Instituto Bruegel se distinguen tres ejes de actuación de política fiscal: *“las medidas que se traducen directamente por un mayor gasto público; las moratorias en el pago de impuestos u otras medidas que atañen a la recaudación; y el apoyo a la liquidez del sector privado, mediante avales públicos, adelantos de tesorería y otras iniciativas que no conllevan directamente un mayor gasto ni una menor recaudación”*.

Por un lado, las medidas de gasto público se han traducido en ayudas al empleo. El Gobierno de España ha fomentado los ERTES asegurando hasta el 70% del salario, ha prohibido los despidos cuya causa sea relacionada con la crisis de la COVID-19 o ha reducido la jornada laboral a los trabajadores que necesitan cuidar personas dependientes. En países como Francia, Italia o Dinamarca las medidas en esta materia fueron muy similares. Algunos economistas, en línea con las conclusiones expuestas por el Banco de España, afirman que durante los primeros meses del Estado de Alarma los

ERTES podían estar justificados, pero cada vez lo están menos. La prolongación de los ERTES perjudica a la economía y a las finanzas públicas debido a que el Estado está haciéndose cargo de los gastos de las plantillas de numerosas empresas a través de subvenciones, muchas de las cuales no van a poder recuperarse en el futuro y van a tener que reestructurar su negocio si quieren seguir sobreviviendo.

Al igual que en España, el cierre de actividades consideradas no esenciales con la llegada de la pandemia conllevó la adopción de medidas en todos los países. La velocidad de actuación por parte de los gobiernos ha sido similar en todos ellos, aunque la eficacia de las medidas no ha sido la misma, ya que la pandemia ha impactado de manera desigual en las distintas variables macroeconómicas de las economías debido a las características previamente comentadas. En el caso de Reino Unido, la eficiencia de estas medidas también se ha visto afectada por su reciente salida de la Unión Europea, debido a que cuenta con su propio Banco Central, lo que permite una mayor coordinación con su gobierno. Esto les ha otorgado una mayor libertad para que con las mismas medidas hayan podido utilizar un mayor volumen de instrumentos que el resto de Europa continental. En la tabla 11 se pueden observar las distintas medidas adoptadas por España, Alemania, Francia, Italia y Reino Unido, en materia de sanidad, subvenciones y ayudas directas, medidas de apoyo a la liquidez y medidas en el empleo.

Tabla 10. Comparativa de medidas frente a la COVID-19 por países.

	ESPAÑA	ALEMANIA	FRANCIA	ITALIA	REINO UNIDO
MEDIDAS EN SANIDAD	Refuerzo de los presupuestos regionales.	Aumento del gasto sanitario.	n.d.	Aumento de los fondos para emergencias.	Financiación para reducir la carga del sistema nacional de salud.
	Nuevos fondos para la investigación.	Fondos para la investigación sobre el coronavirus.	n.d.	Refuerzo del sistema hospitalario.	Investigación sobre el coronavirus.
	Reducción del IVA en material sanitario.	Nuevos planes de inversión en asistencia médica.	n.d.	Rebajas impositivas en material sanitario.	Fondos para la realización de test masivos a la población.
SUBVENCIONES Y AYUDAS DIRECTAS	Préstamos y avales.	Subvenciones y ayudas directas.	Préstamos y avales.	Subvenciones y ayudas directas.	n.d.
MEDIDAS DE APOYO A LA LIQUIDEZ	Aplazamiento del pago de impuestos.	Aplazamiento del pago de impuestos.	Aplazamiento del pago de impuestos.	Aplazamiento del pago de impuestos.	Aplazamiento del pago de impuestos.

<p>MEDIDAS EN EL EMPLEO</p>	<p>ERTES, ayudas a autónomos y subsidios por desempleo.</p>	<p>Subsidios y compensación de salarios, ayudas a PYMES para la contratación y un máximo del 40% en contribuciones a la Seguridad Social.</p>	<p>Compensaciones de salarios y seguros por desempleo.</p>	<p>Subsidios, suspensión de los despidos durante 5 meses y facilidad de acceso al sistema de desempleo temporal para los trabajadores despedidos.</p>	<p>Incentivos a empresas que redujesen su plantilla y ayudas a PYMES en bajas por enfermedad.</p>
------------------------------------	---	---	--	---	---

Fuente: Elaboración propia a partir de la Comisión Europea, Banco de España y Newtral.

El objetivo del presente trabajo ha sido analizar las vulnerabilidades de la economía española ante la crisis provocada por la Covid-19 haciendo un breve análisis entre sectores, magnitudes en las que ha tenido un importante impacto y comparativas con otras economías avanzadas. Cada tema abordado engloba la gran pregunta ¿por qué España tiende a sufrir más que el resto de las economías europeas? A lo largo de nuestro análisis hemos ido señalando las ideas más significativas que pueden dar respuesta a esta pregunta.

Principalmente, su estructura productiva. Esta crisis no ha venido dada por problemas estrictamente económicos: desequilibrios financieros, excesos, malas decisiones. El origen es una crisis sanitaria que se ha convertido en una crisis económica por una paralización inicial de la actividad productiva no esencial y restricciones a la movilidad que han repercutido en el desempeño económico. Se inició con una ruptura de cadenas de valor fronterizas que ha acabado afectando al sector de los servicios más relacionados con el consumo social: comercio interior, turismo (el cual supone el 14% del PIB), etc. Este sector constituye el 24% del Valor Añadido Bruto (VAB) de nuestro país, un 6% más que el promedio de países de la eurozona.

El tamaño de nuestras empresas y su capacidad defensiva. El 94% de nuestras empresas tienen entre 0 y 9 asalariados, y muchos de ellos pertenecen a servicios anexos al turismo. Por tanto, tenemos una baja capacidad defensiva. Esto quiere decir que la tasa de desempleo es elevada en estas situaciones. En España se ha salido de otras crisis anteriores, entre otros factores, gracias al empuje de la actividad empresarial, con empresas presentes en otros mercados extranjeros cuando la demanda y consumo interior estaban debilitándose. Si el resto de los países se recuperan antes que nosotros de esta crisis, también es una oportunidad para las empresas españolas y supondrá

una oportunidad de mejora en nuestra capacidad innovadora, que, a día de hoy, medida por la inversión declarada en I+D+i, es muy reducida.

Mercado laboral muy precario. La tipología de contratos en nuestro país es continuamente cambiante y pone de manifiesto la flexibilidad. A su vez, replica esta temporalidad en sectores tan estacionales como los que acabamos de mencionar.

Menor capacidad de maniobra de la política económica. Las asignaciones de recursos públicos por parte de los gobiernos para estimular la economía o neutralizar los efectos de la pandemia son medidas tendentes a facilitar la financiación extraordinaria de las PYMES, sobre todo, a través de financiación directa y avales, mayoritariamente estos últimos, además de mecanismos de compensación de despidos: los ERTES. Estas medidas las han tomado Alemania y España con una diferencia temporal de una semana, aunque la cuantía destinada a estas medidas sea muy superior la de Alemania a la de España, precisamente por el alto déficit de España en 2019.

Por esto último es importante destacar que la mejor opción para la economía española es Europa. El Banco Central Europeo ha adaptado su política monetaria a las necesidades de la eurozona. Se ha hecho una ampliación del Presupuesto Marco Plurianual, pero la creación del *Next Generation EU* ha sido el instrumento de recuperación más significativo, ya que son recursos que se consiguen mediante endeudamiento de las instituciones europeas, en concreto de la Comisión, y que por primera vez no va a aumentar la deuda pública de los países. Europa está funcionando como mecanismo de solidaridad que ayudará a resolver la recuperación y restauración de crecimiento en España. A cambio, España tiene que destinar dichos recursos a 2 aspectos: 1) La transición ecológica y 2) La transición digital.

Esta última es esencial para cualquier innovación, incremento de la productividad y para la modernización. Es una oportunidad para nuestro país *“no solo para estimular la recuperación, sino para transformar el tejido productivo español, incrementando su resiliencia y sentando las bases de su crecimiento a largo plazo”*. (Cajigas, N., 2021).

BIBLIOGRAFÍA.

- Arce, O. (2021, febrero). La economía española ante la crisis del covid: Situación y perspectivas. Banco de España. <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/DirectoresGenerales/economia/Arc/Fic/arce180221.pdf>
- Banco de España. (2020, junio). Los principales retos de la economía española tras el Covid-19. https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/Gobernador/Arc/Fic/hdc230620_L.pdf
- Deloitte. (2020, 24 marzo). El impacto económico del COVID-19. Deloitte Spain. <https://www2.deloitte.com/es/es/pages/about-deloitte/articles/impacto-economico-del-covid19.html>
- Economistas sin Fronteras. (2021a). Hacia la reorientación del modelo productivo de la economía española (Nº 40). <https://ecosfron.org/wp-content/uploads/2021/01/Dossieres-EsF-40-Hacia-la-reorientacion-del-modelo-productivo.pdf>
- Economistas sin Fronteras. (2021, 17 marzo). Índice Mundial de Innovación: la posición de España y los fondos Next Generation EU. <https://ecosfron.org/indice-mundial-de-innovacion-la-posicion-de-espana-y-los-fondos-next-generation-eu/#:~:text=Se%20trata%20de%20un%20ranking,de%20sus%20sistemas%20de%20innovaci%C3%B3n.>
- Hernández de Cos, P. (2020b, julio). El impacto del Covid-19 en la economía española. Banco de España.

<https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/Gobernador/hdc010720.pdf>

Moreno, P. (2020, 16 diciembre). Investigación sobre el impacto de la COVID-19.

Blog New Deal. <http://blognewdeal.com/pablo-moreno/investigacion-sobre-el-impacto-de-la-covid-19/>

OECD. (2020). OECD Tourism Trends and Policies 2020.

<https://www.oecd.org/cfe/tourism/OECD-Tourism-Trends-Policies%202020-Highlights-ENG.pdf>

PwC. (2021, 26 marzo). La brújula de los fondos europeos: alarmas y guerrillas.

<https://ideas.pwc.es/archivos/20210326/la-brujula-de-los-fondos-europeos-alarmas-y-guerrillas/>

World Health Organization. (2020, enero). Novel Coronavirus(2019-nCoV).

Situation Report - 10. https://www.who.int/docs/default-source/coronaviruse/situation-reports/20200130-sitrep-10-ncov.pdf?sfvrsn=d0b2e480_2