



## **LA ECONOMÍA ESPAÑOLA ANTE EL COVID-19**

*SE OSCURECE EL PANORAMA*

**Freemarket Corporate Intelligence**

Abril 2020



## Índice

I. DECÍAMOS AYER...	3
II. UNA ERRÓNEA POLÍTICA ECONÓMICA	8
Las empresas “no existen”	8
Estimular la demanda carece de sentido	15
III. PREVISIONES ECONÓMICAS: empeoran aún más	17
ANEXO. Gestión de la Crisis Sanitaria	21

## I. DECÍAMOS AYER...

Como se apuntó en el anterior informe de Freemarket C.I., la contracción de la actividad económica impulsada por la pandemia Covid-19 es mucho más intensa de la proyectada por los gobiernos, por los organismos internacionales y por el consenso de los expertos del sector privado. La hipótesis de una recesión global es ya una realidad y la única duda reside no en su intensidad, sino en su duración. Se asiste a un derrumbamiento de los mercados financieros y de la economía real que convierte en una conjetura voluntarista sugerir la materialización de un ciclo en V; esto es, de una breve fase recesiva seguida de una rápida reactivación en 2021. En el mejor de los supuestos cabe visualizar un perfil cíclico en U y en, el peor, nada descartable para algunos países, como España e Italia, una L con la base inferior de una longitud imprevisible.

En contraste con el *crash financiero* de 2008 que se extendió con posterioridad a la economía real, el sector empresarial ha sido afectado de manera directa y *ab initio* por el Covid-19. Esta dinámica depresiva se ha amplificado día a día, debido al alto nivel de interconexión de la industria y de la distribución existente a escala global y de la disrupción de la actividad económica. Al mismo tiempo, se ha producido un colapso de la demanda fuera de lo que son productos no esenciales. Ese shock mixto -oferta y demanda- puede causar serios problemas a las compañías y a los bancos. La íntima relación entre ambos, sobre todo en Europa, puede desembocar en uno de solvencia para las empresas y, por extensión, para las entidades crediticias.

La evolución de la economía dependerá, como es obvio, de cuánto se prolongue su hibernación y del retorno a la normalidad, pero éste no es un indicador homogéneo en tanto no existe una sincronía entre la extensión, los tiempos de las diversas modalidades de confinamiento adoptadas y las políticas practicadas en los diferentes países. Las acciones emprendidas en EE.UU. y el Reino Unido han sido contundentes en el ámbito económico-financiero, pero no así las orientadas a frenar el contagio y la expansión del Covid-19; en otros estados se ha actuado de manera decidida en el ámbito sanitario-aislamiento, pero no así en el económico y en algunos no se han practicado estrategias

consistentes ni en uno ni en otro sentido. Este conjunto de factores condiciona la superación de la crisis y la asimetría en los ritmos de crecimiento posteriores a la pandemia.

Por añadidura, el impacto económico del Covid-19 va a tener también una especial virulencia en los países emergentes que esperan la mayor caída de la economía desde 1951. La emigración de capitales hacia activos y localizaciones geográficas percibidas como más seguras, su menor margen de maniobra en el terreno fiscal y monetario, sus dificultades para captar capital exterior en el presente entorno, su endeudamiento externo etc. plantean un escenario preocupante para esas economías cuyas posibilidades de ser rescatadas son escasas y cuya dependencia del crecimiento y del comercio internacional es muy alta. Así lo refleja la petición de asistencia financiera al FMI realizada por 14 estados emergentes. Esta es una variable a tener en cuenta ya que se abre otro flanco potencialmente desestabilizador a escala mundial.

Por áreas geográficas, la UE-Zona Euro va a experimentar una profunda recesión, pero con rasgos diferenciales. Las políticas fiscales para combatir los efectos económicos del Covid-19 en Europa difieren entre los países. Algunos, como Alemania y Holanda, tienen un amplio margen de maniobra para ofrecer asistencia financiera a los trabajadores y a las empresas, en tanto otros, léase España e Italia, ven restringida su capacidad de actuación ante la debilidad de sus finanzas públicas. La respuesta europea a esta situación, descartada la *mutualización* de la deuda y la creación de un eurobono, se articulará a través del MEDE, al que se le va a otorgar una mayor flexibilidad, eliminando de facto la condicionalidad de las líneas de asistencia financiera tradicionalmente ligadas a ese instrumento.

En paralelo, se han suspendido las reglas fiscales de la zona euro ante el shock desencadenado por el coronavirus y se ha ampliado la estrategia no convencional adoptada por el BCE. La combinación de esas dos variables supone la desaparición de facto de la arquitectura institucional que soportaba la UEM. Esta situación de excepcionalidad, de cuarentena a la disciplina presupuestaria y monetaria se prolongará

sin que sea posible establecer para ella un final. Los estados de la zona euro saldrán de la crisis con un endeudamiento elevado, pero el de los periféricos se disparará. En consecuencia, las condiciones económicas y sociales resultantes harán muy complicado instrumentar programas de consolidación fiscal y presupuestaria en un horizonte temporal cercano.

Aunque la laxitud presupuestaria y monetaria es comprensible en estas circunstancias, es preciso señalar que genera un aumento del *riesgo moral*, es decir de la propensión a acentuar la indisciplina fiscal y la resistencia a aplicar reformas estructurales en aquellos países que se han instalado en ese escenario durante los últimos años. Esto significa que una asistencia financiera no sometida al cumplimiento de condiciones reales con calendarios precisos de instrumentación es un incentivo a la irresponsabilidad y, en última instancia, a la consolidación de políticas insostenibles. Esta advertencia que ahora puede considerarse irrelevante ante la magnitud de la crisis condicionará de manera significativa el escenario post Covid-19.

En el medio plazo, las inyecciones de liquidez y el incremento de los binomios déficit-deuda apuntan pues hacia una renuncia fáctica a la puesta en marcha de planes de austeridad y no cabe descartar la tentación de monetizar el endeudamiento de los sectores públicos. Si esto sucede, podría producirse un incremento de la inflación, lo que llevaría a una estanflación similar, aunque más aguda, a la registrada en los años setenta del siglo XX. Esta hipótesis puede parecer extravagante pero también se afirmó lo mismo de otras muchas planteadas al inicio de la pandemia que han terminado por convertirse en una realidad. En este supuesto, la reestructuración de la UE-Eurozona es una opción no despreciable en el sentido de conducir a una Europa de dos velocidades.

Por lo que se refiere a España, las actuaciones dirigidas a contener la pandemia han adolecido de una amalgama, a partes iguales, de ineficiencia y de retraso. Sin duda, ningún sistema sanitario está preparado para absorber un shock de esta naturaleza, pero también es cierto que el Gobierno ha empleado un caótico proceso ensayo-error que se ha traducido en una escalada exponencial del número de contagios declarados que,

según parece, son muy inferiores a los reales. Además, la gestión centralizada de la logística y de la compra de material médico básico ha carecido de profesionalidad y de una mínima coordinación y la comunicación gubernamental ha generado una permanente incertidumbre. Esta falla es importante ya que las expectativas de la población son muy volátiles en situaciones de crisis y una deficiente gestión de ellas agudiza la negativa percepción de los acontecimientos y de su evolución.

En el plano de la economía, las acciones desplegadas han sido y son inadecuadas. No se ha introducido medidas eficaces para mitigar el impacto del Covid-19 sobre el lado de la oferta, empresas y autónomos, y se han concentrado todos los esfuerzos en paliar las consecuencias de la crisis sobre los ingresos de los trabajadores y sobre los denominados sectores más vulnerables de la población. El Gobierno debe gastar los recursos que sean necesarios para combatir la crisis sanitaria, pero la mayoría de los ciudadanos tienen una cobertura suficiente para transitar por esta situación con los programas del Estado del Bienestar vigentes; en concreto con el sistema de prestaciones por desempleo y con los mecanismos de transferencias de rentas existentes a escala estatal, autonómica e incluso local. Además, los intentos de estimular la demanda suponen sólo un derroche de recursos en tanto está se ve paralizada por el confinamiento de la población.

La economía española se encamina hacia una crisis con grandes opciones de superar en profundidad a la Gran Recesión y con escasas de recuperarse con rapidez. Lo más preocupante no es ni la dramática y excesiva destrucción de empleo que se va a producir, sino el eventual desmoronamiento de buena parte del tejido empresarial, en concreto de las pymes y de los autónomos, lo que retrasará la reactivación y, por tanto, la absorción del desempleo generado durante la fase recesiva, prolongándola más de lo que hubiese sucedido con una política económica distinta. En este momento, lo urgente no es sostener la demanda, paralizada por las medidas de confinamiento y de interrupción de la producción en los sectores no esenciales, sino evitar un desplome irreversible a corto-medio plazo de la oferta.

Por otra parte, la política gubernamental conduce a un drástico incremento del endeudamiento que se suma al voluminoso nivel que ese desequilibrio tenía al inicio de la crisis. Esta situación no sólo lastra la posibilidad de crecer de nuevo con prontitud, sino que puede poner en cuestión la solvencia del Estado. A pesar de las ayudas que España reciba de la UE y del soporte prestado por el BCE, la secuencia recesión-estancamiento unida a una previsible continuidad de la indisciplina presupuestaria y a la ausencia de reformas estructurales tiene serias probabilidades de generar un sentimiento adverso en los mercados y una reacción muy negativa de los inversores internacionales que poseen aproximadamente la mitad de la deuda pública nacional.

En un escenario como el planteado por el Covid-19, la estrategia macroeconómica del Gobierno debería haberse centrado en tres puntos básicos:

1. Concentrar los recursos necesarios y gastar lo que sea preciso en combatir la extensión de la epidemia, ofrecer un tratamiento adecuado a los enfermos, mantener el confinamiento y articular una política consistente orientada a conseguir con la mayor rapidez posible el material médico necesario.
2. Proveer la asistencia precisa a las empresas solventes, cuya falta de ingresos y de liquidez va a tener un crecimiento exponencial durante los próximos trimestres sobre todo en el caso de las pymes, para evitar su bancarrota y evitar que se produzca un daño permanente a la actividad económica.
3. Limitar las políticas de sostenimiento de rentas a las proporcionados por el juego de los estabilizadores automáticos y por los programas sociales existentes. No tiene sentido ni efectividad alguna proporcionar mayor poder de compra a quienes no tienen capacidad de gastarla y aumentar el gasto público de una economía con una posición fiscal y presupuestaria de una extraordinaria precariedad.

Esos tres pilares constituyen la base correcta para analizar la estrategia desplegada por el Gobierno para paliar los efectos económicos de la pandemia y facilitar una pronta superación de la crisis.

## II. UNA ERRÓNEA POLÍTICA ECONÓMICA

La política económica del Gobierno para abordar la pandemia es inadecuada por dos razones básicas: **primero**, porque no tiene en cuenta o minimiza los efectos del Covid-19 sobre la oferta productiva, es decir, sobre las empresas; **segundo**, porque, en consonancia con ese enfoque adopta medidas de gasto público, fiscales y regulatorias orientadas exclusivamente en sostener/incentivar la capacidad de gasto de los hogares y a evitar una masiva destrucción de puestos de trabajo. La intersección de esas dos visiones se traducirá en una intensificación de la caída del PIB y del empleo mientras persista la pandemia y en un escenario de recesión-estancamiento cuando finalice. Por añadidura, el Covid-19 está siendo utilizado para introducir iniciativas que tienen una significación política e ideológica y carecen de sentido en las actuales circunstancias.

### Las empresas “no existen”

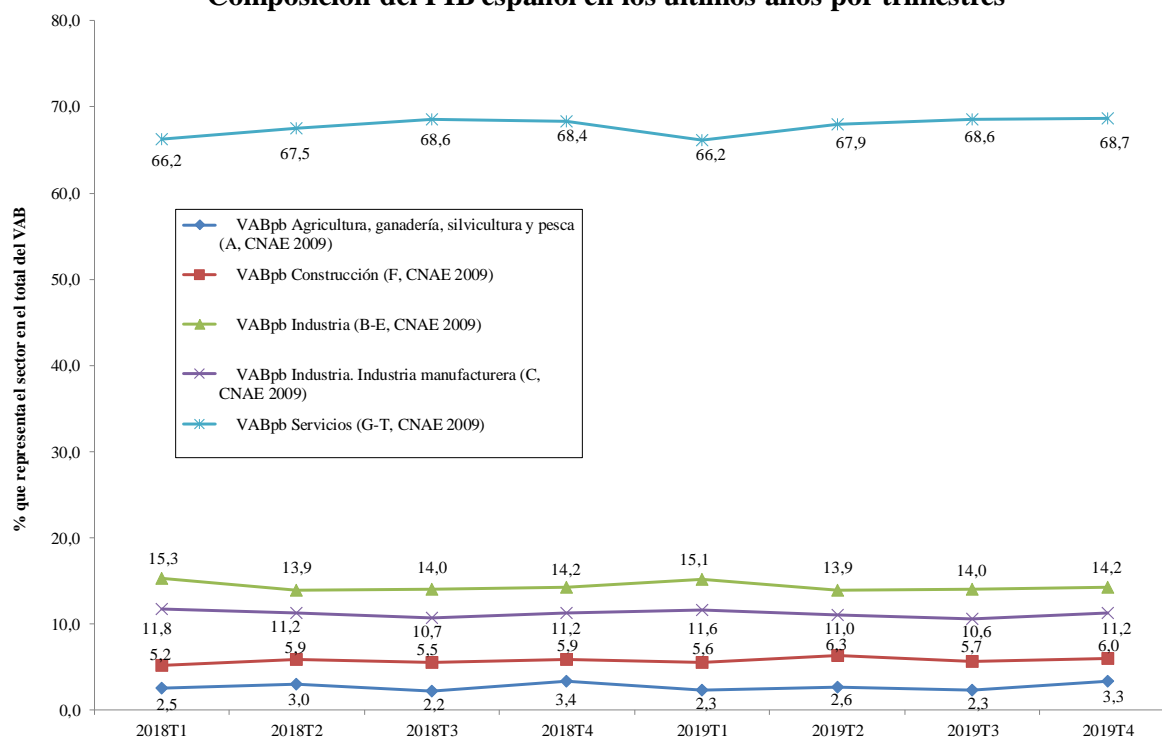
La fuerte contracción de la demanda y el cierre de la actividad ponen en una situación de extrema vulnerabilidad a las pymes solventes que carecen de los recursos financieros suficientes para sobrevivir más allá de un breve horizonte temporal. Esta situación afecta a un sector que representa el 99,8 por 100 del tejido empresarial español, el 66 por 100 del empleo y 62 por 100 del Valor Añadido Bruto de la economía española y que se concentra fundamentalmente, un 75 por 100, en el sector servicios y en tres de los subsectores más castigados por el Covid-19: hostelería, turismo y comercio minorista. En esos segmentos del mercado, a diferencia de lo que acaece en el sector industrial, toda venta que no se realiza e ingreso que no se percibe es permanente; esto es no se recuperará cuando la economía vuelva a normalizarse.



## ESTRUCTURA DEL SECTOR EMPRESARIAL

Empresas	Número	% Sobre el total	% Empleo
Pyme sin asalariados	1.559.798	54,07	12,6
Pyme con asalariado (1-249)	1.320.262	45,77	53,3
Microempresas (1-9)	1.141.435	39,57	18,95
Pequeñas (10-49)	153.962	5,34	18,95
Medianas (50-249)	24.865	0,86	15,4
Grandes	4.735	0,1	34,09
Total	2.884.795	100	100

## Composición del PIB español en los últimos años por trimestres

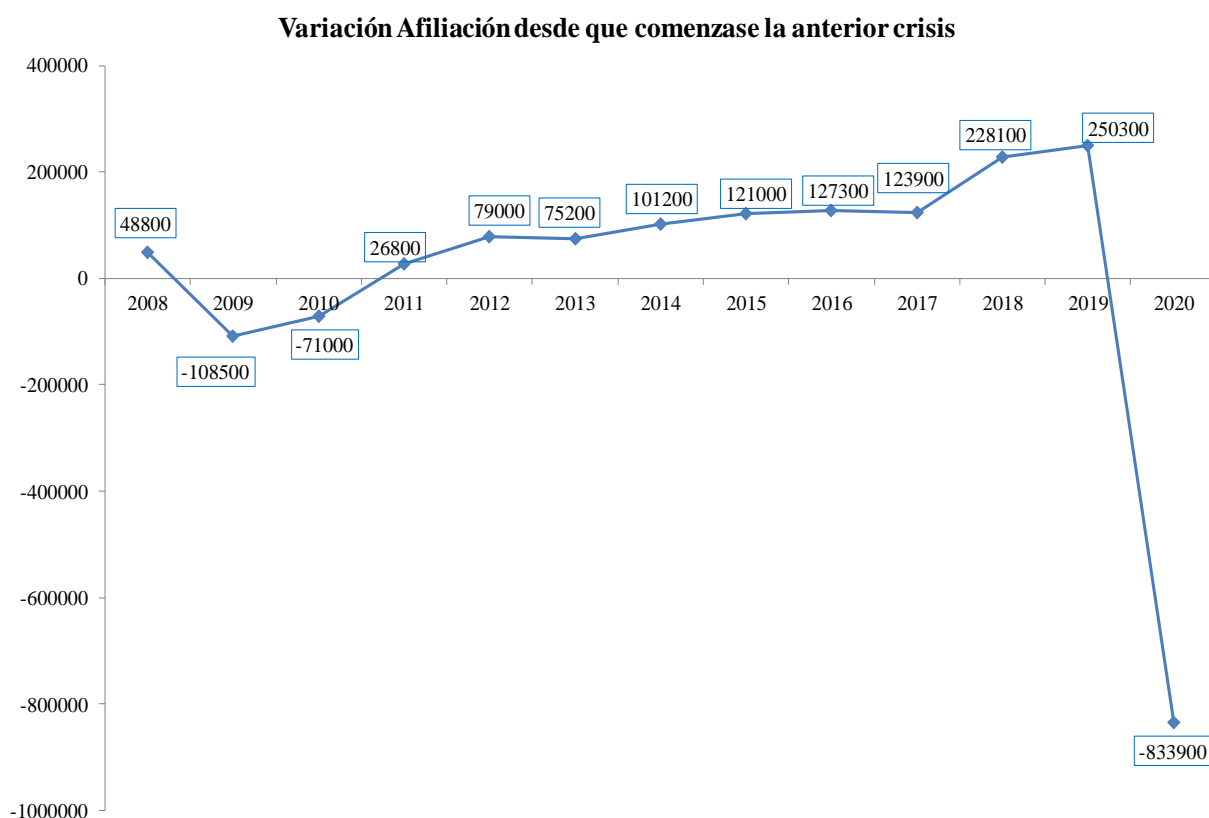


**Fuente:** Contabilidad Nacional. INE

La catarata de reales decretos aprobada por el Gobierno no ha introducido ninguna disposición eficaz que permita paliar la destrucción o la desaparición de uno de los motores esenciales para impulsar el crecimiento económico y la creación de puestos de



trabajo cuando la pandemia finalice. Al contrario, se ha configurado un marco normativo-regulatorio que tiende a asfixiar a las pymes en un conjunto de medidas que comprometen su viabilidad y su capacidad de afrontar un escenario crítico como el existente en la economía nacional.



**Fuente:** Ministerio de Trabajo

**Nota:** Los datos son en número de Afiliados. Los datos anteriores no incluyen los datos de los ERTes.

La nueva regulación de los Expedientes Temporales de Regulación de Empleo (ERTes) tiene un loable objetivo: aliviar las cargas empresariales y a la vez evitar la escalada del paro. Las empresas deben acogerse a determinados supuestos para pedir una suspensión temporal de la relación laboral o una reducción de la jornada: causas económicas, técnicas, organizativas o de producción y casos de fuerza mayor imputables al Covid-19. La normativa gubernamental permite poner en marcha esas dos opciones sin consultas previas, con lo que se pretende acortar los plazos para aprobar un ERTE. Sin embargo, esta flexibilización del procedimiento tiene mucho de virtual.



Comunidades	ERTES	Afectados
Andalucía	88.650	427.000
Cataluña	80.902	603.105
Madrid	58.111	400.000
C. Valenciana	50.007	272.309
Galicia	30.463	159.385
Castilla y León	28.464	158.983
País Vasco	22.379	153.262
Canarias	22.000	157.995
Murcia	15.210	--
Castilla-La Mancha	15.938	70.776
Baleares	9.977	87.700
Asturias	9.170	--
Cantabria	6.644	30.000
Navarra	6.056	34.000
La Rioja	3.681	Hasta 20.000
Aragón	3.467	31.492
Extremadura	--	--
Ceuta	741	2.400
Melilla	--	--
<b>TOTAL</b>	<b>451.860</b>	<b>2.608.407</b>

Fuente: CC.AA.

Nota: Los datos de Extremadura, Melilla o Murcia no los ha facilitado la Administración.

Cuando una compañía plantea un ERTE por fuerza mayor, la autoridad laboral debe analizar la situación, solicitar informes a la inspección laboral (facultad potestativa) y determinar si concurren las circunstancias para aprobarlo o para rechazarlo. Además, el ordenamiento laboral español no tiene una definición clara y precisa de la fuerza mayor ni tan siquiera una delimitación legal de sus márgenes configuradores. Por añadidura, el Ministerio de Trabajo en caso de solicitudes del ERTes que incluyan falsedades e incorrecciones o a su juicio no justifiquen la causa o necesidad de la fuerza mayor podrá sancionar a las empresas y forzarles a devolver a la entidad gestora las cuantías percibidas en concepto. Esto implica que un ERTE autorizado puede ser anulado a posteriori. En suma, se concede un amplio margen de discrecionalidad a la autoridad laboral y, de este modo, se crea un clima de elevada inseguridad jurídica e incertidumbre.

Por otra parte, las empresas acogidas a un ERTE se verán obligadas a mantener durante seis meses el empleo de los trabajadores. Esto plantea una pregunta: ¿Qué sucede, si una vez levantado el Estado de Alarma, las compañías se encuentran en una situación en la que necesitan, pero les resulta imprescindible ajustar sus plantillas para evitar la bancarrota? A tenor de lo establecido en el Real Decreto se verían forzadas a devolver las ayudas obtenidas del Gobierno, en concreto, la exoneración total o parcial de las cotizaciones sociales. Esto restará eficacia a los ERTes para salvar puestos de trabajo y las empresas que acuden a ellos lo harán por desesperación.

Pero esa situación se agrava con dos medidas incorporadas por el gobierno: la prohibición de despedir por causas objetivas asociadas al Covid-19 y la exigencia de seguir pagando los salarios de los trabajadores a los que el Gobierno ha concedido “vacaciones” a raíz de la hibernación de las compañías que no operan en sectores considerados esenciales. Lo primero supone considerar improcedente la rescisión de la relación laboral ante un shock económico imprevisible y de alto impacto e impedir a las empresas que puedan ajustar su fuerza laboral ante un escenario que pone en peligro su supervivencia. Esto implicar tener que usar, aunque tampoco queda claro, una fórmula para efectuar despidos individuales o colectivos mucho más costosa. Se pretende salvar

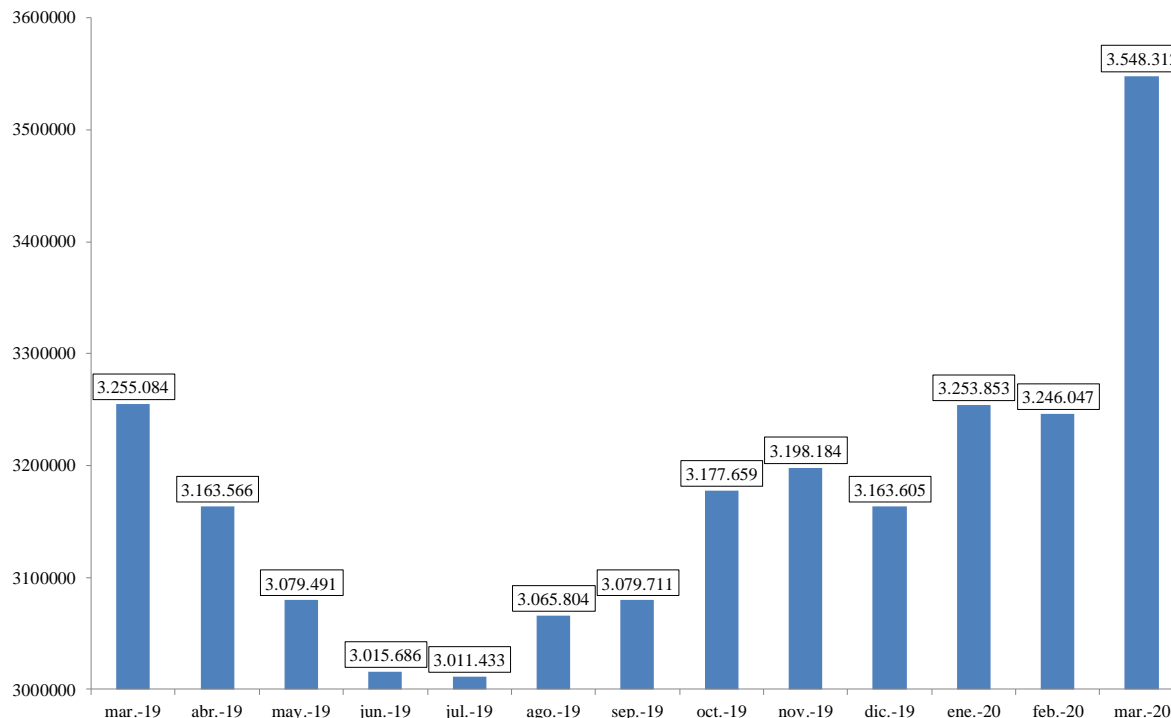
empleo encareciendo la capacidad de despedir, lo que implica ignorar la brutal caída de facturación-ingresos de las compañías, poniendo en peligro su viabilidad y, por tanto, la de los puestos de trabajo que podrían mantenerse.

Por lo que respecta a lo segundo, un permiso retribuido a los trabajadores pagado por las empresas durante el período de hibernación de la economía en los sectores no esenciales constituye otra carga adicional para aquellas. Les fuerza a seguir haciendo frente a los salarios y de las cotizaciones sociales de sus trabajadores sin que éstos realicen contraprestación alguna y en un escenario económico en el que sus ingresos se reducen a cero por el cierre y con un escenario ex post de expectativas muy negativas. Eso sí, el gabinete dice que las empresas podrán recuperar las horas no prestadas de manera paulatina y espaciada en el tiempo, pero ya han señalado las centrales sindicales que eso habrá de ser consensuado con ellas.

La estrategia gubernamental no sólo penaliza a las empresas y autónomos en los aspectos señalados, sino que no contribuye a mejorar o sostener su posición de liquidez en un entorno crítico definido por un shock combinado de oferta y de demanda. Ambos se traducen en una fuerte caída de los ingresos lo que reduce la tesorería de las compañías, sobre todo de las pymes, y para poder soportar una situación de esa naturaleza, aunque la crisis tuviese una duración breve, lo que es descartable. En este contexto, la obligación de las empresas de atender al pago de las cotizaciones a la Seguridad Social y los distintos impuestos que recaen sobre ellas puede resultar un coste insoportable.

En suma, la ausencia de iniciativas destinadas a paliar los efectos del Covid-19 sobre la oferta productiva se traducirá en la destrucción de un porcentaje relevante del tejido empresarial español, en especial, de las pymes. Esto significa que la salida de la crisis será mucho más lenta y que se producirá una masiva destrucción de empleo porque sin empresas no es posible crear puestos de trabajo ni tampoco absorber los altos niveles de desempleo que se registrarán a lo largo de la fase recesiva, que está ya en curso, durante un dilatado espacio temporal. Los pésimos datos de empleo y paro registrados en marzo se acentuarán en los próximos trimestres.

### Desempleados contabilizados por el SEPE



**Fuente:** SEPE

Ese panorama se agudiza si se tienen en cuenta que las principales necesidades de financiación de las pymes son de circulante, de la disposición de la liquidez imprescindible para atender a su funcionamiento regular. En estas circunstancias, uno de los elementos críticos para que esta situación no se deteriore más sería exonerar o, al menos, aplazar el pago de los impuestos sobre la renta, de sociedades y de las cuotas empresariales a la Seguridad Social durante un espacio de tiempo determinado. El Gobierno contempló ab initio (llegó a incluirla en su primer real decreto) una moratoria de ambas formas de tributación, pero las suprimió por su efecto negativo sobre los ingresos del Estado. Es evidente que esas iniciativas, bajadas impositivas, aumentarían el endeudamiento del sector público, pero serían mucho más eficaces para encarar el embate de la crisis y el post Covid-19 que el aumento del gasto público.

## Estimular la demanda carece de sentido

En una recesión clásica, elevar el gasto público puede ser una opción, discutible y discutida, pero podría ser justificable. Ahora bien, España no se enfrenta a una recesión de esa naturaleza y ello tiene importantes implicaciones para la política económica. En el corto plazo, mientras persistan el confinamiento y la hibernación de las empresas, su crecimiento potencial permanecerá en niveles muy bajos. Ante este panorama, el Gobierno debería haber asumido la realidad y aceptar la lógica e inevitable caída de la demanda interna por las razones señaladas y de la externa por la recesión de la economía mundial. Por el contrario, intenta sostener la demanda por encima de su potencial, lo que no tiene efecto positivo alguno sobre el consumo y la inversión y puede traducirse a medio plazo en un incremento de la inflación en un escenario de estancamiento.

Pero también hay que poner en cuestión el supuesto impacto económico positivo del paquete de medidas aprobado por el Ejecutivo cuando finalice la pandemia. Si el sostenimiento de las rentas de las familias se traduce en un aumento de su gasto en el horizonte post Covid-19, se encontrará con una incapacidad de respuesta de la oferta lo que conducirá bien a un racionamiento bien a una elevación de los precios bien a una mezcla de ambos efectos. Esto es inevitable si se asume la desaparición de buena parte del tejido empresarial, cuyo renacimiento es improbable que sea demasiado vigoroso, siendo optimistas, en un escenario recesivo acompañado de las altas barreras burocráticas y regulatorias que existen para crear empresas en España, de la fiscalidad soportada por ellas y de la rigidez del mercado de trabajo que se ha acentuado con las medidas laborales introducidas por el Gobierno con el pretexto de paliar la destrucción de empleo por el Covid-19.

Esa situación sólo podría cambiar cuando la pandemia esté controlada, las restricciones se relajen de manera paulatina y el potencial de producción retorne, si no al mismo nivel de la pre-crisis, al menos a uno cercano a él. Pero ese proceso llevará tiempo por varias razones: **primera**, porque los hogares y las empresas tardarán en incorporar a su comportamiento la idea de que el virus está definitivamente erradicado y las

restricciones no volverán a introducirse si retornan los contagios; **segunda**, porque, la consolidación de las expectativas de una recesión dura y larga o la incertidumbre sobre la materialización de esa eventualidad pueden conducir a una mayor tasa de ahorro de las familias y a una menor inversión de las empresas; **tercera**, por la falta de confianza de los agentes económicos domésticos e internacionales en la política gubernamental y **cuarta** por las rigideces del mercado laboral previas, por la introducidas de otras nuevas al amparo del Covid-19, por el entorno regulatorio y por el marco tributario existente.

Por otra parte, la anunciada introducción por el Gobierno de una Renta Básica Universal (RBU) en estos momentos es de una extraordinaria imprudencia. Con independencia de su coste, que dependerá de la cuantía de la RUB, su implantación se solapa con la ingente cantidad de programas de mantenimiento de rentas ya existentes a escala nacional, autonómica y local y además puede reducir los incentivos a buscar empleo en el escenario post Covid-19 de una parte significativa de la fuerza laboral. Además, poner en marcha una RBU con la posición actual de las finanzas públicas y su inevitable deterioro durante los próximos trimestres es una temeridad. En esa misma línea, la intención de aplicar controles de precios a determinados productos es una medida contraproducente que siempre se ha traducido en una escasez de los bienes sometidos a esa medida y en la generación de mercados negros.

Ese enfoque analítico hubiese aconsejado una extrema cautela a la hora de embarcarse en un programa de expansión del gasto público con la intención de mantener-estimular la demanda y de aumentar el gasto estructural con fórmulas como la RBU. Si el Gobierno creyese realmente en la bondad y en la efectividad de una política de ese tipo, lo prudente habría sido esperar a adoptarla con posterioridad al Covid-19, lo que le permitiría tener una idea o un conocimiento menos impreciso de cuál podría ser la evolución del consumo y de la inversión privada. El Gobierno ha obviado esa hipotética restricción y tenderá a ignorarla más en el futuro inmediato a causa de las ayudas sin condicionalidad real que le va a proporcionar la UE y de la extensión sin límite del alcance y del tiempo de las políticas no convencionales del BCE. Ello se va a traducir en un brutal crecimiento del gasto, del déficit y de la deuda pública.



### **III. PREVISIONES ECONÓMICAS: empeoran aún más**

Freemarket no altera su proyección de un perfil cíclico de la economía en L. La programación económica del Gobierno no minimiza de manera efectiva el impacto depresor del Covid-19 sobre la actividad económica, no permite una recuperación del empleo que se destruirá de manera intensa a lo largo de este año y del siguiente y no sienta las bases para una reactivación rápida. En consecuencia, la hipótesis de una salida en V de la crisis resulta inverosímil. Aunque hay que mostrar cautela, España entrará en recesión, de hecho ya lo está, en 2020 y la dinámica recesiva persistirá con seguridad en 2021.

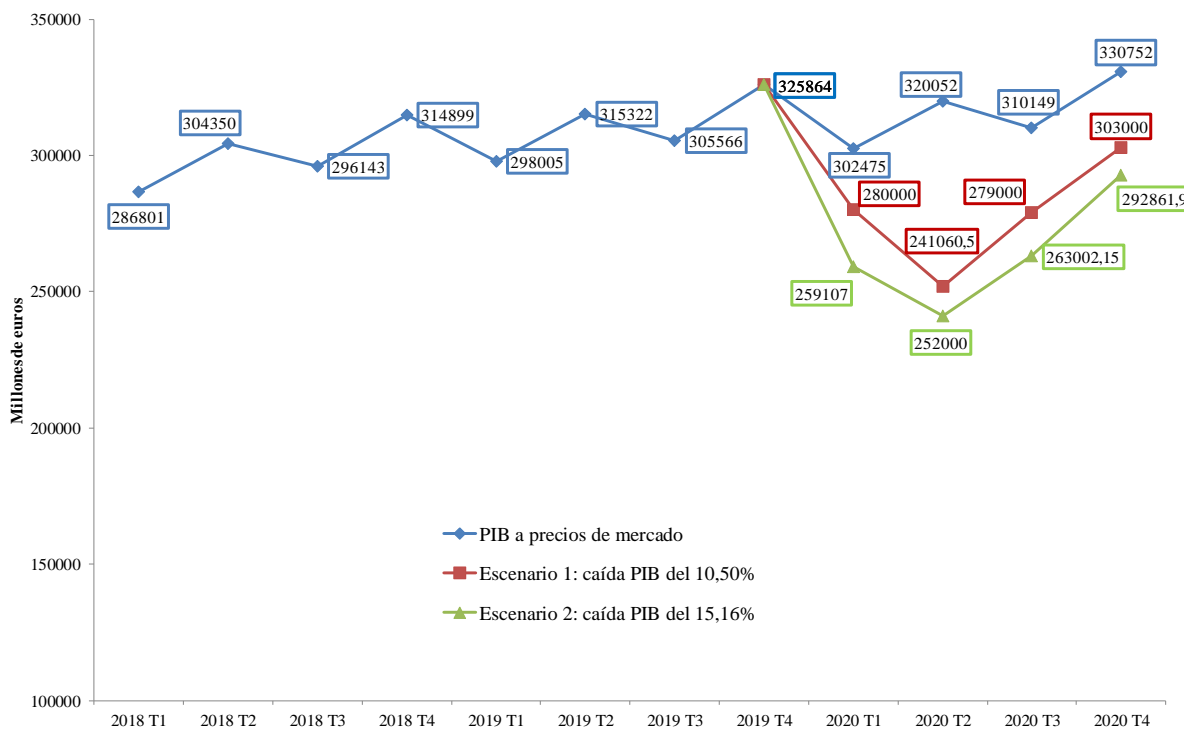
Los supuestos sobre los que se sustenta esa proyección son los siguientes:

1. El consumo privado no repuntará a causa del aumento del desempleo, de la pérdida de riqueza financiera de los hogares, de su elevado endeudamiento y de las expectativas negativas de la economía. Las familias aumentarán su tasa de ahorro-precaución.
2. La inversión privada no se incrementará por la destrucción de tejido empresarial, por las altas cargas fiscales, sociales y regulatorias soportadas, por el aumento de su endeudamiento y, también en este caso, por unas perspectivas económicas poco halagüeñas en el corto-medio plazo.
3. Las exportaciones registrarán una caída significativa a lo largo de 2020 y 2021 por la contracción de la economía global y, en particular, por la recesión que registra la UE en 2020 y, en el mejor de los casos, por su estancamiento en 2021.
4. Muchas de las empresas que operan en el sector servicios, que será el más castigado por la recesión, van a desaparecer y las supervivientes no experimentarán una mejora de sus resultados durante un espacio temporal difícil de prever. Por añadidura, la recomposición de las cadenas de valor en el sector industrial llevará tiempo.

5. La escalada alcista del déficit y de la deuda pública trasladarán a los agentes económicos la señal clara de que ambos tendrán que ser corregidos, lo que supondrá que el sector privado descontará la necesidad de subir antes o después los impuestos, sobre todo con un gobierno hostil a reducir sus gastos, lo que mantendrá estancado el gasto de los hogares y la inversión de las empresas.

En este contexto, Freemarket ha revisado a la baja las previsiones realizadas hace tres semanas. Se ha abandonado el escenario “optimista”, esto es aquel que proyectaba un crecimiento negativo del PIB para 2020 del -5,6 por 100 para situar como hipótesis central una caída de la actividad a finales de este ejercicio del -10,5 por 100. La conversión de esta previsión en la central tiene su origen en un factor básico: la política acometida por el gobierno hasta el momento tanto en la gestión sanitaria de la crisis como en la económica. Nuestra previsión más negativa refleja una contracción del PIB al término de 2020 del -15,16 por 100.

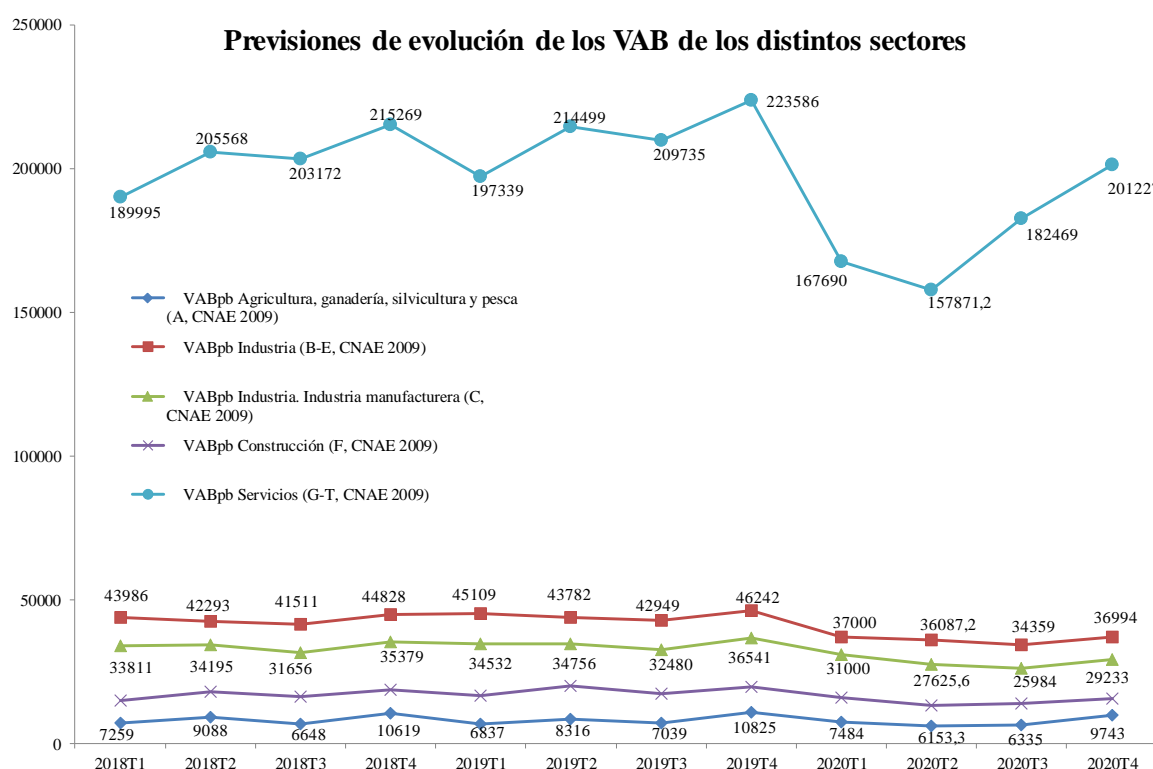
**Escenarios de incidencia del COVID-19 en el PIB español**



**Fuente:** Contabilidad Nacional y elaboración propia con el modelo económico de coyuntura de Freemarket incorporando una serie de supuestos.

**Nota:** las nuevas proyecciones están actualizadas con respecto a las anteriores puesto que dada la evolución de la pandemia y las medidas tomadas por el Gobierno la crisis económica será más larga y profunda de lo previsto en el anterior informe.

En el siguiente Gráfico se ilustra la evolución trimestral de los diferentes sectores de actividad que avalaría el escenario de un crecimiento negativo del PIB del 15,16 por 100. Como puede apreciarse es el sector servicios, que representa el 67 por 100 del PIB, anota las mayores caídas, asociadas a la desaparición de una parte sustancial de las pymes que operan en él y a la persistencia de una atonía de la demanda por las razones que antes se han apuntado.



**Fuente:** Contabilidad Nacional y elaboración propia a partir del modelo económico de coyuntura de Freemarket e incorporando los supuestos comentados en el Escenario 2 de caída de la actividad un 15,16 por ciento.

Esos elementos objetivos se ven acompañados por uno de índole subjetiva fundamental: las expectativas generadas por la política económica gubernamental. Si bien, la credibilidad de esta era cuestionada antes de la pandemia, la desconfianza en ella ha adquirido mayor consistencia a lo largo de las últimas semanas. Con independencia de lo acertado o desacertado de las medidas aprobadas por el Ejecutivo, de las anunciadas y de las insinuadas, la estrategia gubernamental adolece de un claro problema de

*inconsistencia temporal* que crea incertidumbre y desconfianza en unas iniciativas aisladas, de aluvión que no parecen enmarcarse en un plan coherente ni transparente. Por añadidura, la percepción fundada o no, da igual, de que el Gabinete impulsa un creciente control estatal de la economía a base de un mayor intervencionismo-regulación y de un incremento del endeudamiento son altamente desincentivadoras.

En conclusión, la economía española se adentra a ritmo acelerado en una recesión profunda sin que sea posible intuir cuando podrá superarse. 2020 es un año perdido que registrará la mayor contracción de la actividad y del empleo de la historia contemporánea de España. Aunque es aventurado plantear un horizonte más allá de este ejercicio, en 2021 persistirán los efectos de la crisis en la economía, salvo que se produzca un giro sustancial en la política gubernamental.

## **ANEXO**

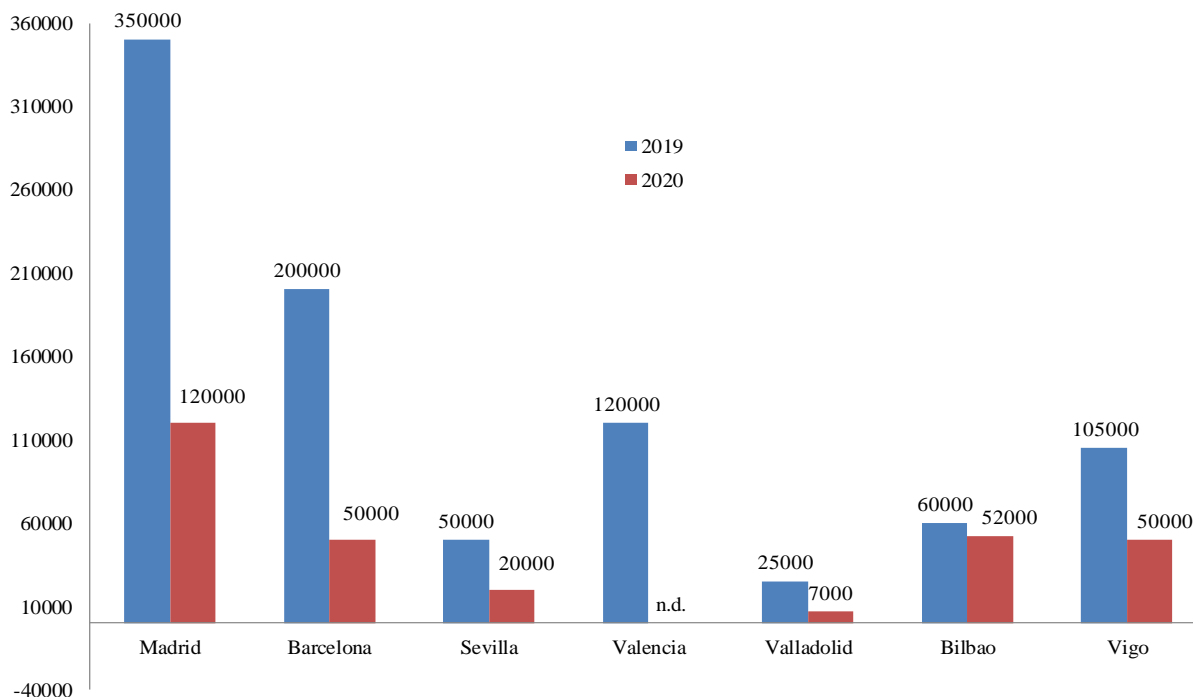
### **Gestión de la Crisis Sanitaria**

La gestión pandemia que asola a gran parte del mundo se podrá analizar en profundidad cuando se disponga de datos objetivos que puedan comparar la evolución de la misma en el mundo y en cada uno de sus continentes y países. Aunque la gestión de la crisis sanitaria parezca desbordar el alcance de un informe económico, es importante tenerla en cuenta no sólo por sus implicaciones económico-presupuestarias, sino por su influencia sobre las expectativas de los ciudadanos. Por otra parte existe ya una muestra bastante amplia que permite comparar la aproximación a la estrategia contra el Covid-19 realizada por los distintos gobiernos y ver cuáles han sido sus aciertos y sus errores:

- **Prevención:** el día 15 de febrero se canceló el Mobile World Congress de Barcelona para prevenir la expansión del coronavirus. 22 días después, el 8 de marzo, con una extensión de la pandemia que casi se había duplicado en número de infectados y el de fallecidos se había multiplicado por 2,5, el gobierno alentó la celebración de manifestaciones que movilizaron a más de un millón de personas en todo el país (cifra de asistencia de 2019) y a la que finalmente fueron alrededor de la mitad.



### Asistentes manifestación 8 marzo



**Fuente:** Policía Nacional y CCAA.

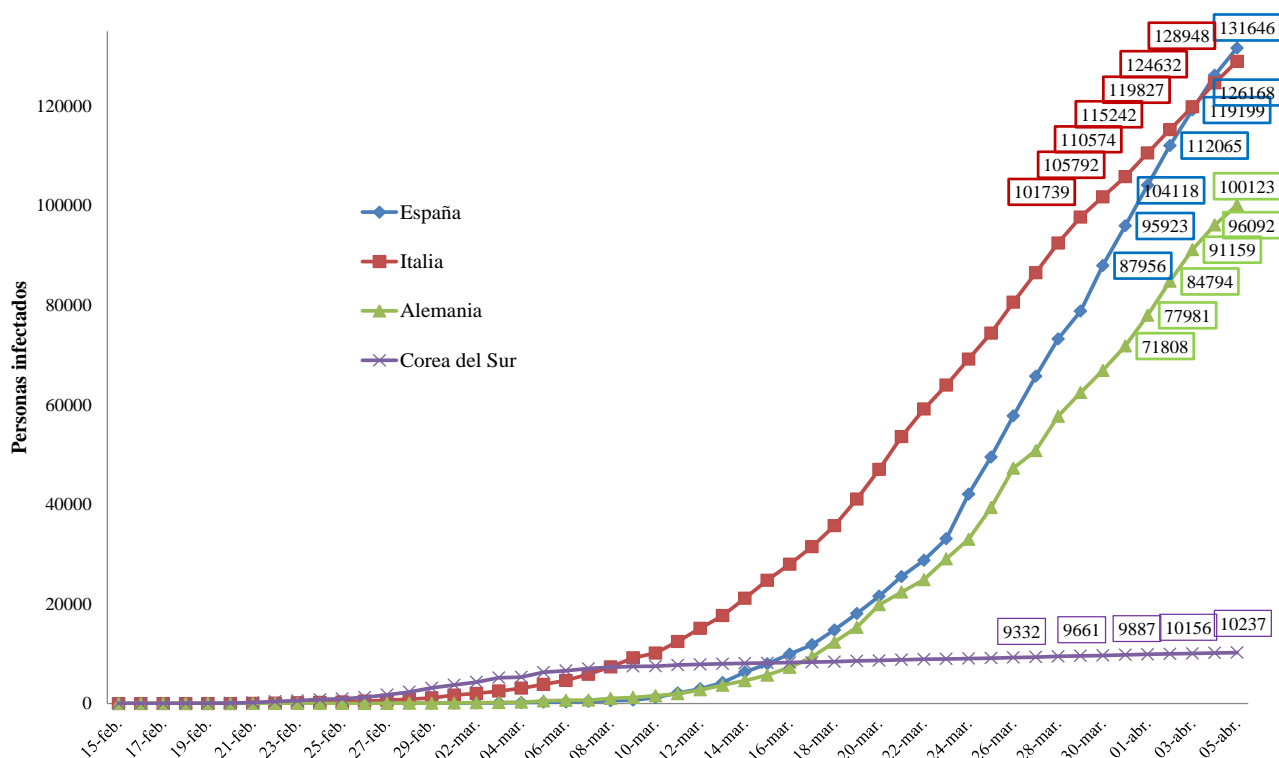
**Nota:** Los datos de Valencia en cuanto a la asistencia a la manifestación del 8m en 2020 no se han publicado.

- Los ejemplos:

	España	Corea del Sur	Alemania	Italia
Habitantes	47.000.000	51.000.000	82.000.000	60.480.000
Infectados 7 marzo	500	7041	800	5.883
Infectados 6 abril	135.032	10.284	100.123	128.948
Fallecidos 7 marzo	10	44	0	233
Fallecidos 6 abril	13.055	186	1.584	15.887
Test masivos	No	Si	Si	No
Distribución mascarillas a la población	No	Si	No	No
Geolocalización	No	Si	Si	Si
Confinamiento	Si	No	No	Si
Paralización de la economía	Si	No	No	Si

España e Italia representan el ejemplo de cómo no se debe gestionar una crisis sanitaria de estas características. Alemania y Corea del Sur representan el caso contrario. Las diferencias comienzan en las semanas previas a la crisis sanitaria. En Alemania se concedió desde el primer momento la relevancia debida a la pandemia. Se comenzó a aplicar test masivos a toda la población; se creó un comité de observación que fue preparando todo para lo que podía llegar, se examinaron a todos las personas procedentes de las *zonas rojas* de la pandemia o que hubiesen entrado en contacto con algún contagiado y cuando se identificó al paciente cero (un joven que procedía de Baviera y que había estado en contacto con una infectada) se actuó de forma inmediata. Hasta la fecha, Alemania ha realizado 400.000 test. Está ya en condiciones de practicar 500.000 a las semanas y ha desplegado su plan de acción de manera descentralizada.

**Infectados por países por COVID-19 situación a 6 de abril**

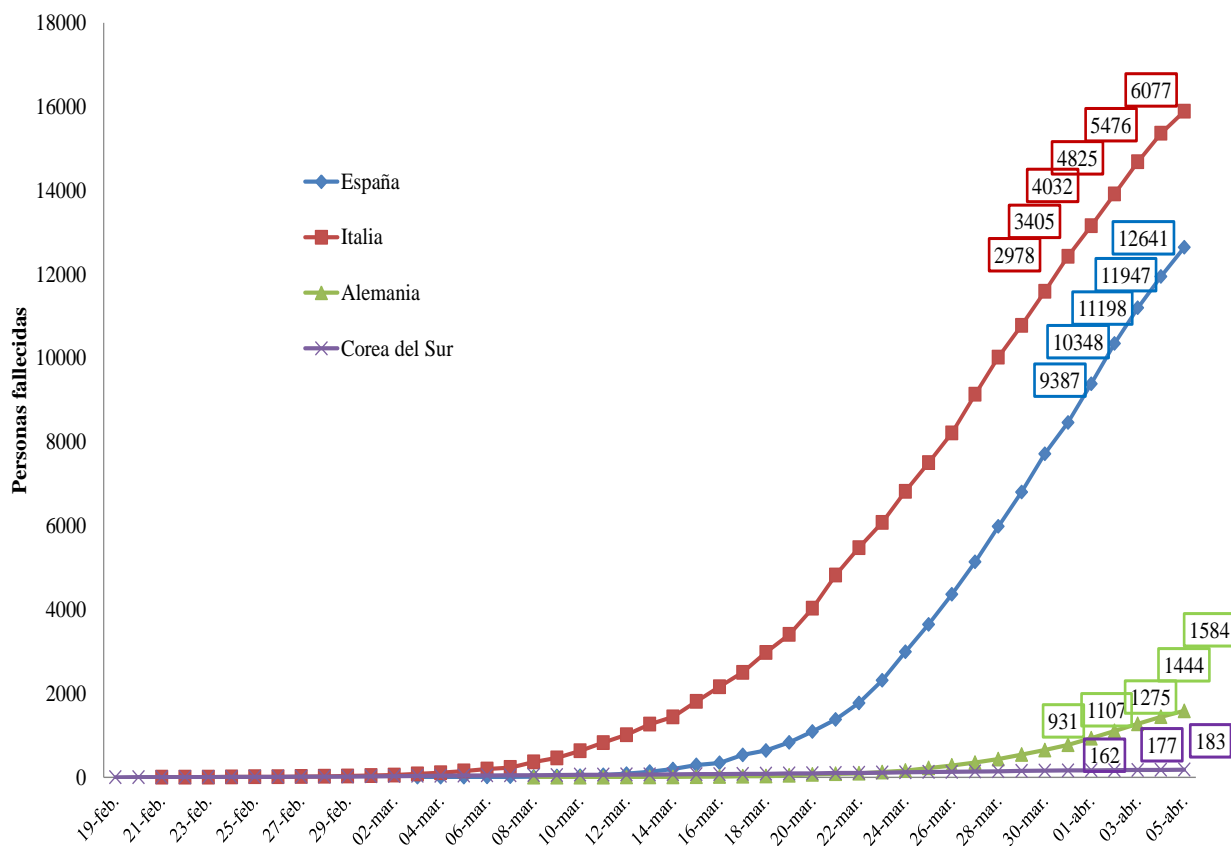


**Fuente:** Wordometers



En España no se tomaron las suficientes precauciones: se convocaron manifestaciones como se comenta en líneas anteriores, no se practicaron test entre la población, no se hizo un seguimiento de las personas que venían de *zonas rojas* o que habían estado en contacto con infectados y un largo etc. de sinsentidos que fuerzan a adoptar medidas drásticas cuando el gobierno pierde el control de la situación: confinamiento y paralización de la actividad económica. En una primera fase relativa y en una segunda absoluta...La información suministrada de manera constante por el Ejecutivo ha sido desmentida con posterioridad por los acontecimientos, sembrando una profunda desazón e incertidumbre en la ciudadanía.

Fallecidos por COVID-19 a 6 de abril a las 9.00h

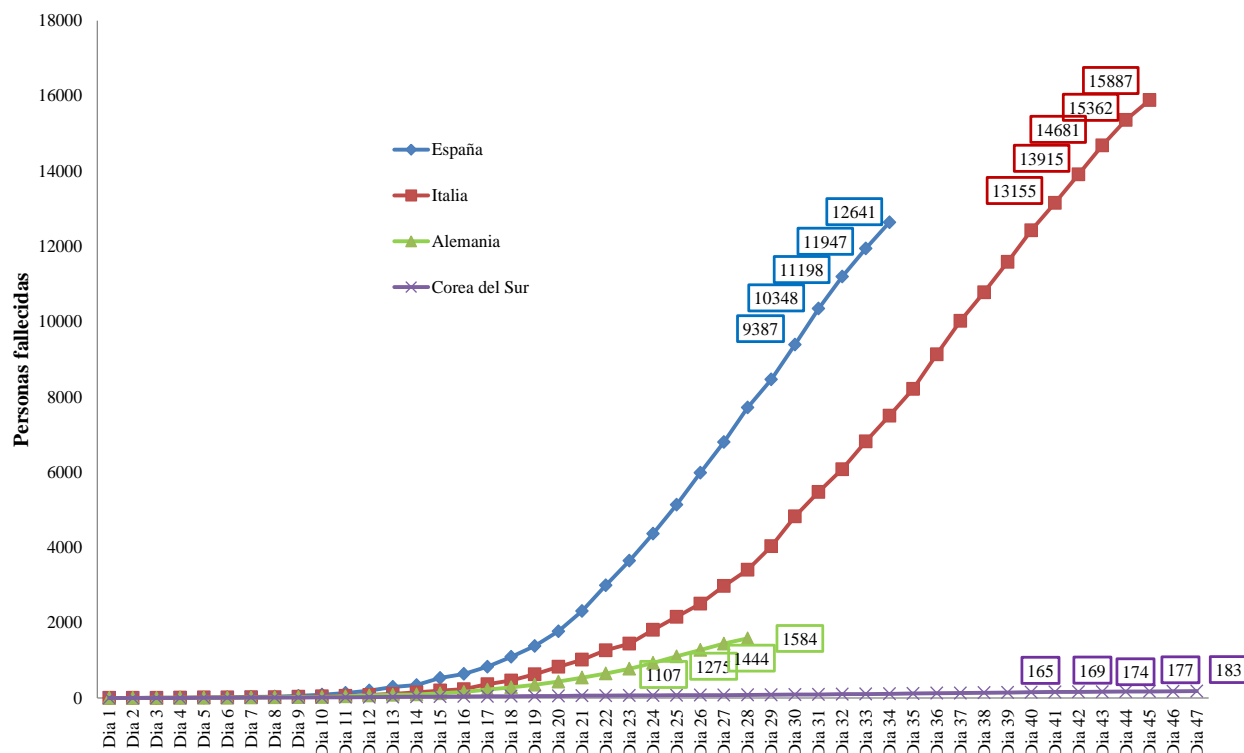


Fuente: Wordometers





Fallecidos por países referenciando el principio de la epidemia al día del primer muerto  
6 abril



Fuente: Wordometers

La estrategia gubernamental se ha visto sobrepasada por los acontecimientos. La crisis sanitaria ha sido un cúmulo de despropósitos en la que se tejía y se destejía, situación que ha llevado a la población a un grado de desconfianza hacia el gobierno sin precedentes. Todo el mundo sabe que de manera privada se pueden importar mascarillas por cientos de miles, test y otro tipo de material de protección y quirúrgico que no se ha traído en tiempo y forma por una autoridad pública que se arrogó desde el primer momento del Estado de Alarma la gestión centralizada de todas las compras de este tipo de material sin tener capacidad técnica para hacerlo.

- Los fallos han sido múltiples y variados:
  - La centralización

- Retrasos y errores en la compra de material sanitario: la epidemia no ha registrado la misma velocidad en todas las Comunidades Autónomas: Madrid fue una de las pioneras. Cuando se decretó el Estado de Alarma ya tenía comprado material de protección y quirúrgico en trámite de llegar a España. Con el Estado de Alarma se frenan todas estas compras y se decide centralizarlo todo para que sea el gobierno quien distribuya el material. Esto ha llevado a una ralentización del suministro de material básico a numerosas autonomías.
- Errores en la compra de Test: la adquisición de 640.000 test defectuosos a China y su cambio. El Gobierno español compró 640.000 test a una China que cuando llegaron a España se demostró que estaban defectuosos y no cumplían los estándares de calidad previstos. En lugar de devolverlos y cancelar el pedido se cambian por otros de la misma empresa. Este fallo es atribuible 100% al Ministerio de Sanidad cuya falta de experiencia y de conocimiento en materia de contratación internacional no le impidió asumir esa potestad sin contar con, por ejemplo, el asesoramiento de expertos del sector privado.
- Retraso del Gobierno en decretar el Estado de Alarma y tomar las medidas de confinamiento cuando ya había 6.321 contagiados y 200 fallecidos; la tardanza en cerrar las fronteras en un país, como España, que recibe tantos visitantes extranjeros y la celebración de acontecimientos deportivos de masas que implicaban además movilidad geográfica en una situación que ya era a todas luces alarmante.