

La recuperación económica tras la COVID. ¿Qué significa una recuperación en V?

23 de octubre de 2020



Autor: Rafael Navarro

Economista. Desarrolla su actividad como analista de riesgos. Miembro del equipo de trabajo de Edufinet.

Después de varios años de crecimiento económico que sucedieron a la gran crisis económica y financiera, hemos tenido que parar temporalmente la economía debido a una urgencia de salud pública. Dicho así, no parece difícil que se produjeran planteamientos iniciales que apostaban, tras dicha hibernación, por una recuperación rápida, en forma de “V”. Esto es, que tras la fuerte y repentina caída forzada de la actividad, se produciría una recuperación igualmente elevada y rápida.

En teoría, el marco conceptual de la terapia a aplicar parecía claro. En primer lugar, limitar el movimiento de las personas para evitar la transmisión del virus, lo que significaría suspender temporalmente aquellas actividades para las que fuera imprescindible un estrecho contacto personal. Principalmente comercio, hostelería, restauración y ocio. En segundo lugar, establecer mecanismos que compensaran los efectos negativos provocados por la pérdida de actividad y, finalmente, acabada la infección, abrir de nuevo la economía, esto es, restaurar la misma devolviéndola a la situación anterior.

De hecho, el paciente sobre el que se debía aplicar la terapia estaba sano, esto es, en crecimiento. La economía española mantuvo un crecimiento expansivo en 2019 si bien algo inferior al de 2018. De hecho, aunque la palabra de moda era “desaceleración”, no existía ningún sector o activo concreto sospechoso de despertar las alertas sobre el inicio de una posible crisis económica.

Los mecanismos compensatorios de los efectos negativos que pudiera generar la parada de la economía también parecían estar fuera de toda discusión. En primer lugar, una batería de medidas destinadas a proteger la pérdida de renta de familias y empresas. Instrumentos de política fiscal y económica como el aplazamiento de impuestos, el ajuste temporal de plantillas, la implantación de un subsidio para los más vulnerables, la moratoria en el pago de deudas bancarias o la dotación de suficiente liquidez a las empresas mediante un ambicioso plan de avales por parte del Estado. En el terreno de la política monetaria, asegurar la existencia de financiación suficiente y eliminar la posibilidad de fragmentación financiera entre países dentro del área del euro.

Pero los efectos de cualquier alteración en la economía no son fáciles de medir ni de anticipar, como cada cierto tiempo nos recuerda la inesperada visita de alguna crisis a la que damos nombre a posteriori. Menos aún, cuando nos adentramos en un terreno desconocido como es la hibernación forzada de una economía sana.

El hecho es que, el planteamiento inicial de la recuperación en “V”, ha dejado paso a otro algo más sombrío en el que únicamente se anticipan varios posibles escenarios que ponen de manifiesto la incertidumbre que

todavía existe respecto al impacto de la COVID-19. En el mejor de los casos parece que los niveles de actividad previos a la crisis del COVID-19 no se alcanzarían hasta bien entrado el año 2022.

Uno de los efectos no previstos lo encontramos en la industria, con la interrupción a nivel global de las cadenas de suministro, cuyo efecto más divulgado en medios económicos fue el de la paralización del sector de la automoción. En palabras del Gobernador del Banco de España *“esta crisis ha puesto de manifiesto ya algunas vulnerabilidades asociadas, por ejemplo al proceso de fragmentación global de la producción, que habían pasado relativamente desapercibidas en los últimos años”*^[1]. Raymond Torres, por su parte, constata como se está intensificando en la actualidad el giro en la globalización por la relocalización de la producción de bienes y servicios considerados como estratégicos, desde países que no presentan garantías de seguridad para los suministros^[2].

Por otro lado, los citados mecanismos de protección no pueden impedir el deterioro de la confianza de familias y empresas. Lo que afecta al consumo de las primeras, por el temor al desempleo ante un posible agravamiento de la crisis, y a la inversión en el caso de las segundas, por un doble canal, la incertidumbre existente ante el resurgimiento y duración de la COVID-19 y la liquidez obtenida que tendrán que devolver y que supondrá detraer recursos destinados a otros proyectos. A esta situación hemos de añadir la enorme importancia que en la economía española tienen los sectores más afectados por la COVID-19.

Las crisis más graves que hemos tenido han terminado afectando al sistema financiero, que afortunadamente goza en la actualidad en nuestro país de una elevada solvencia. No obstante, habrá que vigilar que el deterioro económico no provoque una morosidad demasiado elevada, que pueda poner en peligro esa fortaleza y genere una crisis además de económica, financiera.

Descartado el esquema de recuperación rápida, se están empezando a confeccionar a nivel nacional y, sobre todo europeo, mecanismos para la reconstrucción de la actividad económica, que, si sabemos aprovecharlos, podrían servir no sólo para volver a dinamizar el tejido económico, sino también para avanzar en competitividad.

En este sentido, sería oportuno tomar nota de determinados efectos de gran calado que tanto a nivel social como económico se han producido en los últimos meses. El confinamiento sirvió para generalizar las compras por Internet. De lo anterior deriva tanto una obligación como una oportunidad para las pymes españolas, que deberán avanzar en el proceso de digitalización como solución a un menor contacto social y búsqueda de nuevos mercados. Por otro lado, está por ver el impacto que a nivel empresarial tendrá la figura del teletrabajo, que también se ha generalizado con la COVID-19, o la posible relocalización de actividades derivadas de la búsqueda de una mayor seguridad en las cadenas de suministro antes mencionadas.

Pero también es una oportunidad única para avanzar en economía sostenible. No tendríamos excusa si llevamos a cabo una simple reconstrucción, sin identificar e incorporar aquellas inversiones que siendo factibles pudieran acercarnos a una economía más ecológica. De no hacerlo así podríamos vernos abocados a duplicar esfuerzos, puesto que el cambio climático nos forzaría, más temprano que tarde, a llevar a cabo ese cambio de modelo productivo.

Resumiendo, la crisis generada por el virus ha sido bastante mayor de lo esperado y no permitirá una recuperación en “V” (al menos simétrica). Superar la crisis requerirá un enorme esfuerzo en términos económicos y sociales, pero también puede suponer una oportunidad para acercar nuestro tejido productivo a un modelo más competitivo y sostenible.

Autoría de la imagen: freepik

^[1] “Los principales retos de la economía española tras el COVID-19”. Pablo Hernández de Cos, 23 de junio de 2020.

^[2] “El fin del modelo exportador”, Funcasblog - Raymond Torres.