

La SEI

School of Economic Intelligence
Escuela de Inteligencia Económica
Universidad Autónoma de Madrid

2020

Volumen 4

ISSN 2660-7352

Editados por la Escuela de Inteligencia Económica y RRII
Editor Jefe / Chief Editor: Ángel Rodríguez García-Brazales

REPORTS DE INTELIGENCIA ECONÓMICA Y RELACIONES INTERNACIONALES



EN COLABORACIÓN CON EL CLUB DE EXPORTADORES E INVERSORES DE ESPAÑA

LA RECONSTRUCCIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL TRAS EL GRAN CONFINAMIENTO

UNA APROXIMACIÓN MULTIDISCIPLINAR

Escuela de Inteligencia Económica y Relaciones Internacionales



PUBLICACIONES

de la Escuela de Inteligencia Económica y RRII

Universidad Autónoma
de Madrid

UAM
NEW ZEALAND



Título: *La reconstrucción económica y social tras el gran confinamiento: Una aproximación multidisciplinar*

Autores: Varios

Volumen nº: 4

ISSN 2660-7352

Reports de Inteligencia Económica y Relaciones Internacionales

Editor Jefe: Ángel Rodríguez García-Brazales

Editada por la:

Escuela de Inteligencia Económica

Universidad Autónoma de Madrid

Campus de Cantoblanco

C/. Francisco Tomás y Valiente, nº 11, Edificio C, planta 3ª

28049 MADRID (SPAIN)

Índice de contenidos

1. Varios escenarios sobre el futuro del Covid-19: Una aproximación histórica, antropológica y epidemiológica	<i>Jesús Gil Fuensanta</i>	1
2. ¿Qué aprendimos de la Crisis Financiera que podamos aplicar en la Crisis Covid-19?	<i>Héctor Izquierdo Triana</i>	5
3. Plan de reactivación de la economía	<i>Balbino Prieto Alda</i>	9
4. Estrategia y planificación económica ante la posibilidad de una segunda crisis sanitaria por el covid-19: Digitalización y desglobalización	<i>Ángel Rodríguez García-Brazales</i>	15
5. Impulsar el sector exterior como motor de la recuperación económica	<i>Antonio Bonet Madurga</i>	19
6. Valor, Progreso y Tecnología en escenarios post covid-19	<i>Eva Ballesté Morillas</i>	21

1. Varios escenarios sobre el futuro del Covid-19: Una aproximación histórica, antropológica y epidemiológica

Jesús Gil Fuensanta

Jefe de la Sección de Relaciones Internacionales de La SEI

Para enjuiciar la actual situación crítica de carácter médico, social y económico podríamos acogernos a teorías del caos. Pero, por contrapartida, los virus que crean las pandemias no circulan en un escenario de caos particular, sino que siguen unas reglas ordenadas, y como todo ser vivo o inanimado presente en la Naturaleza, sujetos a unas pautas reiterativas (y que el autor de este artículo cree que siguen un cierto patrón, que responde a estímulos o condicionantes externos), pese a que los virus de cada pandemia tienen una creación y surgimiento, en apariencia, diferentes. Vistas, así las cosas, si consideramos las pandemias de los últimos ciento treinta años, hay diversos puntos de conexión entre ellas. A saber:

Las posteriores a la Segunda Guerra Mundial, no solo por cercanas sino por tratarse de aquellas aparecidas en un mundo de antibióticos y penicilina (una medicina que no existía ni en 1918-1920 ni en 1889-1892) son la referencia más directa para aplicar patrones al Covid-19.

Las pandemias de 1889-1894, 1957-1959 y 1968-1972 compartieron un índice de letalidad, que oscilaba entre 0.1% y 0.28%, y provocó un millón de víctimas aproximado para cada una de ellas¹; sin embargo, fue 10 veces mayor en la pandemia de 1918-1920.

Las pandemias del “millón de muertos” referidas desde un primer momento también tuvieron confinamientos, máscaras, cierre de fábricas y escuelas, además de una disminución de los viajes. Pero también se previno así en 1918; la clave de la oleada parece encontrarse parcialmente en las manifestaciones y eventos multitudinarios al aire libre en otoño de aquel año.

Sin embargo, “la madre de las pandemias” de 1918 contagió a un 40 % de la población mundial y fue la más letal del siglo pasado. Murieron al menos entre cuarenta y cincuenta millones de personas durante el transcurso de un año; a pesar de atacar a niños o personas ancianas, se cebó sobre la población joven adulta, lo cual causó gran parálisis económica y fuertes descensos del PIB durante la pandemia.

Pero el virus de la pandemia de 1918, H1N1, es una variante de gripe aviar, como parece ser en las dos posteriores pandemias iniciadas en 1957 y 1968. Una explicación de la fulminante mortalidad puede encontrarse en la posible mutación de una segunda cepa del virus, que fue alterada debido a los movimientos de tropas en varios escenarios bélicos y el lanzamiento continuo de aquellos gases conteniendo diversos agentes químicos durante la I Guerra Mundial (GM)². No saltó de las aves a personas, pero hubo un contagio simultáneo de humanos y cerdos³. Es decir, que sin ser un “virus intencionado”, elementos clave en su

¹Véase Alain-Jacques Valleron, Anne Cori, Sophie Valtat, Sofia Meurisse, Fabrice Carrat, y Pierre-Yves Boëlle (2010) “Transmissibility and geographic spread of the 1889 influenza pandemic”, PNAS May 11, 2010 107 (19), 8778-8781.

²Cf. Hammond J, Rolland W, Shore T (1917). “Purulent bronchitis: A study of cases occurring amongst the British troops at a base in France”. *The Lancet*. 190 (4898), 14 Julio: 41–45.; Oxford, J.S., Lambkin R., Sefton A., Daniels R., Elliot A., Brown R., Gill D. (2005). “A hypothesis: the conjunction of soldiers, gas, pigs, ducks, geese and horses in northern France during the Great War provided the conditions for the emergence of the “Spanish” influenza pandemic of 1918-1919”. *Vaccine*. 23 (7), January: 940–45

³Taubenberger, Jeffery K., Morens D.M. (2006) “1918 Influenza: The Mother of All Pandemics”. *EID Journal* Volume 12, Number 1—January 2006, https://wwwnc.cdc.gov/eid/article/12/1/05-0979_article

secuencia genética fueron “insertados” por accidentes externos (gases), y por lo tanto podría no haber evolucionado naturalmente⁴.

De forma extraoficial las víctimas de la “peste de 1918” pudieron alcanzar los cien millones; es decir un 3 % de la población mundial de entonces, y el total de infectados pudo ser un tercio de la población mundial⁵. Hay datos que refieren que en la pandemia de 1968-1972 algunos países occidentales como Italia, un tercio de la población se contagió.

La pandemia de gripe A subtipo H2N2 de 1957-1959 era descendiente de la gripe de 1918⁶. Tuvo tres oleadas y contagió a un tercio de los españoles.

La pandemia de gripe A subtipo H3N2 de 1968-1972 en algunos países, tuvo cuatro oleadas; también descendía de la gripe de 1918⁷. La segunda, aquella más letal y con una nueva cepa del virus, apareció después de varios eventos multitudinarios al aire libre, como el festival de Woodstock, y la ausencia de “distanciamiento social”; justo antes se había encontrado una vacuna. Hoy día el virus sigue existiendo como gripe estacional.

La actual pandemia de 2020 suele provocar el deceso de una media algo superior al 10 % de contagiados, lo que revela su peligro y letalidad; en eso se asemeja a la “gripe española” donde el número fue semejante en su primera oleada. En ambas pandemias, cada virus presenta gran poder mutante y no se detiene con el calor. Por lo tanto, si se contempla el peor escenario, nos llevaría a que entre las tres pandemias posteriores a la II GM, la actual, podría ser la más letal.

Vistos los números, pueden hacernos pensar que las pandemias de virus HN, como la Covid-19, parecen tratarse de una cierta selección natural en base a características genéticas y sanguíneas. Se ha demostrado⁸ que la actual pandemia, las personas con sangre de los tipos A y B son más proclives a contraer la enfermedad, cuando no es el caso de aquellas con sangre del tipo O, especialmente en el caso del Rh positivo. Podría ser una explicación a pandemias del pasado, de las cuales las crónicas y las estadísticas referían personas que no las contraían o mostraban síntomas. Creemos además en otros elementos importantes al respecto como la contaminación, altitud geográfica e incluso haplotipo⁹.

Salvo que hubiese una hipotética mutación futura de este virus, o semejante, debido a gases de alguna conflagración¹⁰ (tal como sucedió durante la Primera Guerra Mundial y por consiguiente creó la brutal gripe de 1918-1920), la letalidad no debería ser exponencialmente mayor que las pandemias de 1957-1959 y 1968-1970. E incluso, tal como sucedió con aquellas pandemias del siglo XX, encontrarse con una vacuna útil en el plazo de varios meses. Pero no se obvia de que por estadística se puedan producir al menos aún dos oleadas más críticas de ataque del virus, y que quizás tan solo aún estamos durante el primer año de dispersión de la Covid-19 (si este se hubiese iniciado en el verano del 2019, tal como apuntan algunos datos). No debemos tampoco olvidar que en previas pandemias las oleadas que siguen a la primera siempre han

⁴cf. Oxford et al. (2005), op.cit.

⁵Vid. Taubenberger, Morens (2006), op.cit.

⁶Idem.

⁷Idem.

⁸Un estudio es el realizado por A. Franke, T. Karlsen et al. (The Severe Covid-19 GWAS Group) (2020) “Genomewide association study of severe Covid-19 with respiratory failure” *New England Journal of Medicine*. June 17. Consta que una especialista china en hematología, Gao Yindao, ha dirigido otro estudio.

⁹Un haplotipo es un conjunto de variaciones del ADN, llamados polimorfismos, y que tienden a ser heredados juntos.

¹⁰Veo inquietante que desde hace años hay conflictos bélicos activos en África o la Península Arábiga, y en algunos de los cuales hay constancia clara del uso repetido de armas químicas, incluso más sofisticadas y dañinas que algunas empleadas en la “Gran Guerra” del siglo XX. No olvidemos tampoco la relación que tiene el coronavirus con el MERS-CoV, otro coronavirus, activo en la Península Arábiga y países del sur y este del Mediterráneo. Pero el Covid-19 parece aún más letal, cf. Z. Wu, J. M. McGoogan, (2020), “Characteristics of and Important Lessons from the Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) outbreak in China. Summary of a Report of 72 314 Cases from the Chinese Center for Disease Control and Prevention”, *JAMA*. 2020;323(13):1239-1242.

sido más mortíferas que la inicial. Cada oleada consta de varios meses (a veces incluso medio año), y da la falsa impresión de rebrotes diferentes.

Finalizando estas líneas, durante el inicio de la “nueva normalidad”, se constatan rebrotes de la primera oleada que sufrió España y otros países de Occidente (notorio en Alemania). No sólo es una prueba de que el distanciamiento social (que no el cierre de la economía) será útil hasta encontrar una vacuna e implantarla, sino que puede ser una demostración de que hay “agentes externos” en la secuencia del virus (tal como aquel “cóctel” que provocó tanta letalidad en 1918-1920).

En tal caso podría aumentar la letalidad del covid-19 en futuras oleadas con presuntas nuevas cepas, si no existiese un férreo distanciamiento social.

En el peor de los casos hay un posible escenario, a nivel global, para los próximos meses, con ausencia de rebrotes ligados a las estaciones frías, y por el contrario rebrotes continuos en el conjunto del hemisferio norte y sur, sufriendo además al menos dos picos letales mediante nuevas oleadas principales, de posibles nuevas cepas, entre otoño de 2020 e invierno 2020/2021 (enero-marzo), hasta la posible extensión de una vacuna, que cubriese varias cepas, y la cual se implementaría cuando el covid-19 se ha debilitado y aquel será convertido en futura gripe estacional.

Este escenario, poco halagüeño, con una alta letalidad nos lleva a una cierta “guerra de trincheras” y continua contra la Covid-19, con al menos dos oleadas de 3 a 6 meses, en las que un primer mes (y medio) puede causar gran número de víctimas, y donde ambas puedan ser más dañinas que la primera oleada experimentada durante el invierno-primavera de 2019-2020.

En tal caso, tal vez sólo hayamos sufrido menos de la mitad de las potenciales víctimas que el covid-19 aún pueda causar. Aquello que suceda en el verano de 2020 entre ambos hemisferios es vital para el desarrollo futuro de los acontecimientos, pero las perspectivas actuales no son nada benignas.

Para evitar víctimas potenciales, deben prevenirse en especial los dos extremos en edades (infantiles menores de 6 y mayores de 65 años), en caso de tales oleadas. El distanciamiento o aislamiento social prueba su eficacia a lo largo de la Historia. Siendo probado el “escudo” particular de la sangre de tipo 0, convendría tener reservas para su uso paliativo o como base de plasma curativo.

Por último, a nuestro juicio, existe un cierto y extraño (?) elemento de conexión de las pandemias de gripe de los tipos HN, que aún no logramos aclarar, relacionado con las epidemias de cólera (por otra parte, una enfermedad inusual en países industrializados) asociadas en el tiempo, algo precedentes o posteriores, a la aparición de coronavirus. Parece como si las pandemias de corona virus que provocan neumonías graves apareciesen asociadas en cierto modo a pandemias globales de cólera: 1881-1896, 1889-1923, 1961-1971 y su derivación endémica en la actualidad; como si existiese un mecanismo biológico que ayuda recíprocamente a que ambos virus se reproduzcan en épocas determinadas. No olvidemos que algunos síntomas se parecen; tales como diarreas o decoloraciones en la piel. No es vano el cólera fue llamado también “enfermedad azul” o “enfermedad negra”. Las epidemias de cólera duran en su dispersión temporal más que aquellas pandemias referidas de virus HN; en España hubo epidemias de cólera en 1885, 1893, 1971 y 1979. De forma curiosa, los porcentajes de víctimas y afectados han sido comunes entre varias de ellas. A nivel mundial, en el siglo XX también se expandieron en 1910-1911 o 1973. La mortífera epidemia del 1885 provocó la generalización de su primera vacuna, creada en España por Jaime Ferrán y Clúa.

2. ¿Qué aprendimos de la Crisis Financiera que podemos aplicar en la Crisis Covid-19?

Héctor Izquierdo Triana

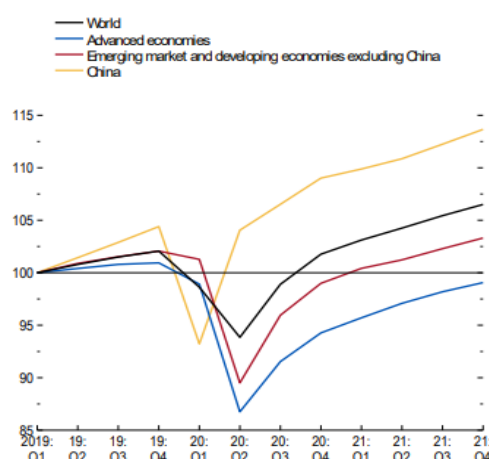
Directivo de empresa y Subdirector de Investigación e Innovación de La SEI

La Crisis Financiera (2008-2014) ha sido materia obligatoria de estudio en las Facultades de Economía y en las Escuelas de Negocio en los últimos años. Analizar las causas, las consecuencias y los mecanismos de protección ante posibles escenarios futuros consistían un aprendizaje fundamental para evitar, retrasar o cuanto menos mitigar los efectos de futuras crisis económicas. Hoy nos encontramos ante otra crisis económica, causada por una crisis sanitaria y que puede dar lugar a una crisis social. El FMI¹¹ que la crisis costaría unos 11 billones¹² en los próximos dos años, así como que las previsiones de crecimiento para España en el 2020 serían de un -12,8% con una recuperación en el 2021 de un 6,3%, empeorando en casi 5 puntos las estimaciones realizadas en abril por el mismo organismo. China contrasta con el resto con un 1% positivo y un incremento para el próximo año que supera los resultados del 2019 lo que le supone un mejor posicionamiento en el tablero geopolítico¹³(ver tabla y figura siguiente).

Territorio	2019	2020	2021
Mundial	2,9%	-4,9%	5,4%
Economías avanzadas	1,7%	-8,0%	4,8%
Eurozona	1,3%	-10,2%	6,0%
España	2,0%	-12,8%	6,3%
Francia	1,5%	-12,5%	7,3%
Italia	0,3%	-12,8%	6,3%
Alemania	0,6%	-7,8%	5,4%
Reino Unido	1,4%	-10,2%	6,3%
EEUU	2,3%	-8,0%	4,5%
Japón	0,7%	-5,8%	2,4%
Economías emergentes y desarrollados	3,7%	-3,0%	5,9%
China	6,1%	1,0%	8,2%
India	4,2%	-4,5%	6,0%
Rusia	1,3%	-6,6%	4,1%
Brasil	1,1%	-9,1%	3,6%
México	-0,3%	-10,5%	3,3%
Arabia Saudí	0,3%	-6,8%	3,1%
Suráfrica	0,2%	-8,0%	3,5%

Fuente: FMI (junio 2020)

Figure 1. Quarterly World GDP (2019:Q1 = 100)



España, al igual que con la Crisis Financiera se ve muy castigada por tres factores:

1. Su dependencia del sector servicio y especialmente del turismo por su alta sensibilidad de la demanda a las reducciones de renta y de movilidad geográfica. Como Italia, el turismo es un sector clave en nuestra economía, un 15% del PIB de nuestra economía, siendo aún mayor en las comunidades receptoras de turistas como Canarias y Baleares. Igualmente, es un sector que tiene complicado el distanciamiento social en su operativa. Otros países del entorno presentan un mayor peso industrial que le favorece el descongelamiento.
2. Ante este escenario las políticas de la mayor parte de los países ha sido incrementar la deuda pública que se estima que en el caso español llegará al 115%-120% del PIB, así como la deuda agregada de las

¹¹ Publicado en el *World Economic Outlook Update* del 24 de junio,

¹² Billón como millón de millones: 10¹².

¹³ Si bien con la debida cautela sobre los datos utilizados y si los cálculos siguen similares métricas que puedan compararse.

empresas y de las familias que como en la crisis financiera se encontraban especialmente apalancadas. Si bien los tipos de interés son bajos esta deuda habrá que pagarla.

3. La desregulación previa a la Crisis Financiera derivó en una globalización que permitió a las empresas mantener sus condiciones en entornos más favorables. La actual pandemia va a generar un proceso de relocalización de sus producciones a los entornos de influencia. Este proceso puede ser positivo para España si el retorno de las inversiones es en el territorio europeo y donde España pueda ser competitiva como lugar destino de las mismas, pero si la relocalización es más aguda será negativo ya que podría suponer que mucha industria, especialmente automovilística se reubique en los países europeos de sus matrices.
4. La crisis se ceba con los más desfavorecidos. Al igual que la Crisis Financiera las consecuencias de la pandemia muestran una desigualdad entre los afectados atacando especialmente a los más desfavorables, en este caso en dos instancias.
 - a. En primer lugar, porque mucho de ellos son trabajos presenciales donde es difícil mantener las medidas de confinamiento y de aislamiento social y, por otro lado, las características de las viviendas: tamaño, ubicación, condiciones climáticas que complica las citadas medidas.
 - b. En segunda instancia por la tendencia a la digitalización que, como toda revolución industrial generó desempleo en sus primeros estadios en tanto en cuanto se cualificaba y adaptaba la demanda. El teletrabajo, que ya estaba ahí pero que ha sido con la pandemia cuando las empresas han acelerado y empezado a aplicarlo masivamente tiene efectos positivos y negativos: por una parte, facilita la conciliación laboral y familiar, reduce los transportes y por consiguiente la contaminación. No obstante, también supone una fuerte competencia en el mercado laboral, ya que se compete, entre otro, contra cualquier persona en el mundo que pueda conectarse a un ordenador y que cobre un salario más barato. La alta cualificación será la ventaja competitiva por ello sectores con baja cualificación pueden verse especialmente afectados. Por lo que la relocalización de ciertas actividades productivas puede verse afectada por una deslocalización de actividades susceptibles de realización por teletrabajo.
 - c. Otros aspectos que afectarán la desigualdad son el educativo en aquellas familias con menores recursos para compensar el parón y el formato de e-learning que poco a poco va implantándose suponiendo en consecuencia que esas familias suponga también suponga una descapitalización humana, así como de la desnutrición aguda que pueden encontrarse como consecuencia del Covid-19 unos 10 millones de niños en el mundo como advierte el Programa Mundial de Alimentos (PMA) de la ONU.
5. España tiene tasas de paro superiores a la media de la Unión. Como consecuencia y al igual que en la Crisis Financiera las tasas de paro se elevarán. La previsión del Banco de España publicada el 8 de junio es de un 23,6% en el 2020, 24,7% en el 2021 y un 22,2% en el 2022 en el escenario adverso de un rebrote o crisis de doble impacto. En ese sentido la OCDE¹⁴ el 10 de junio advertía que las cifras de desempleo previas a la crisis podrían no llegar a recuperarse hasta el 2025.
6. Esta situación de desempleo supone un gap generacional, si bien causada con un factor coyuntural de pandemia global se une a un factor estructural que dificulta la recuperación del mercado laboral y hace que si en la anterior crisis dos generaciones se vieron especialmente afectada: 1.- los “Baby Boomers” nacidos en torno al año 1953 y que empezaban a superar los 55 años en el 2008 que quedaban expulsados del mercado laboral y 2.- la “Generación Y” nacidos en torno a 1988 y que no veían oportunidades de trabajo pese a estar preparados entrando en una frustración de ser una generación que empeoraba sus condiciones económicas y laborales respecto a sus padres. Ahora va a suponer: que la “Generación Y” siga en condiciones laborales con alta precariedad, que la “Generación Z”: los nacidos en torno al

¹⁴ Informe de Perspectivas Económicas de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) de junio 2020.

año 2000, no encuentren trabajo y los “Baby Boomers” puedan encontrarse fuera del mercado y con dificultades de reubicarse incluso empezando los 50 años.

Estos ingredientes pueden generar un complicado cóctel de conflictividad social. Por ello medidas como la aprobación del Ingreso Mínimo Vital ayudan a mitigar los efectos en un país con indicadores de pobreza superiores a la media europea como indica la Tasa Arope con porcentajes medios del 25% y con una gran disparidad entre las Comunidades Autónomas del norte con medias del 15% y del sur con medias del 35%. Estamos comenzando a vivir una crisis económica como consecuencia de la crisis sanitaria. El éxito en la gestión de la crisis económica y el impacto ante un potencial rebrote del Covid-19 evitará una potencial crisis social.

Un aprendizaje de la anterior Crisis es que es necesaria una Europa más fuerte. Algunas de las medidas aplicadas en el pasado generaron en algunos aspectos recelo entre los países del Norte y del Sur, hoy en día existen planteamientos diferentes principalmente con Dinamarca, Suecia, Holanda y Austria si bien se han realizado importantes avances con el *Fondo de Recuperación y el Programa de Compra de Activos* (APP) y con el *Programa de Compra por Emergencia de la Pandemia* (PEPP) que entre otros aspectos ha conseguido mantener la estabilidad del euro/dólar, la Prima de Riesgo en niveles razonables y que los mercados financieros mundiales se hayan mantenido sin grandes oscilaciones en las últimas semanas. No obstante, aún quedan campos en los que avanzar y permitan a la UE aplicar reformas y mecanismos sobre la deuda a largo plazo, ser más competitiva en el nuevo tablero de la geopolítica donde China sale fortalecida y que no pierda los compromisos de la Agenda 2030 y su conexión económica, política, social y medioambiental.

3. Plan de reactivación de la economía

Balbino Prieto Alda

Presidente de Anthelex International

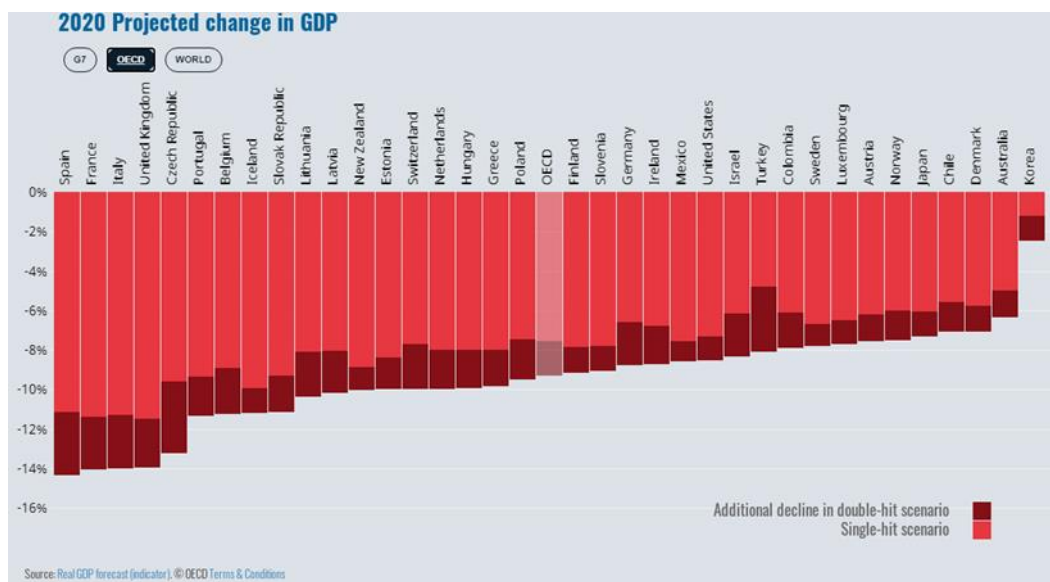
Presidente de Honor del Club de Exportadores e Inversores

La salida de la crisis económica derivada de la COVID-19 será desigual en el mundo, dependiendo de la profundidad y duración del confinamiento, la capacidad y credibilidad de la política económica adoptada por los países y las vulnerabilidades de sus estructuras productivas.

En España se presenta un escenario de recuperación nada alentador – según la OCDE, de los peores para los países desarrollados – como consecuencia, entre otros, de los problemas estructurales y características que presenta su economía.

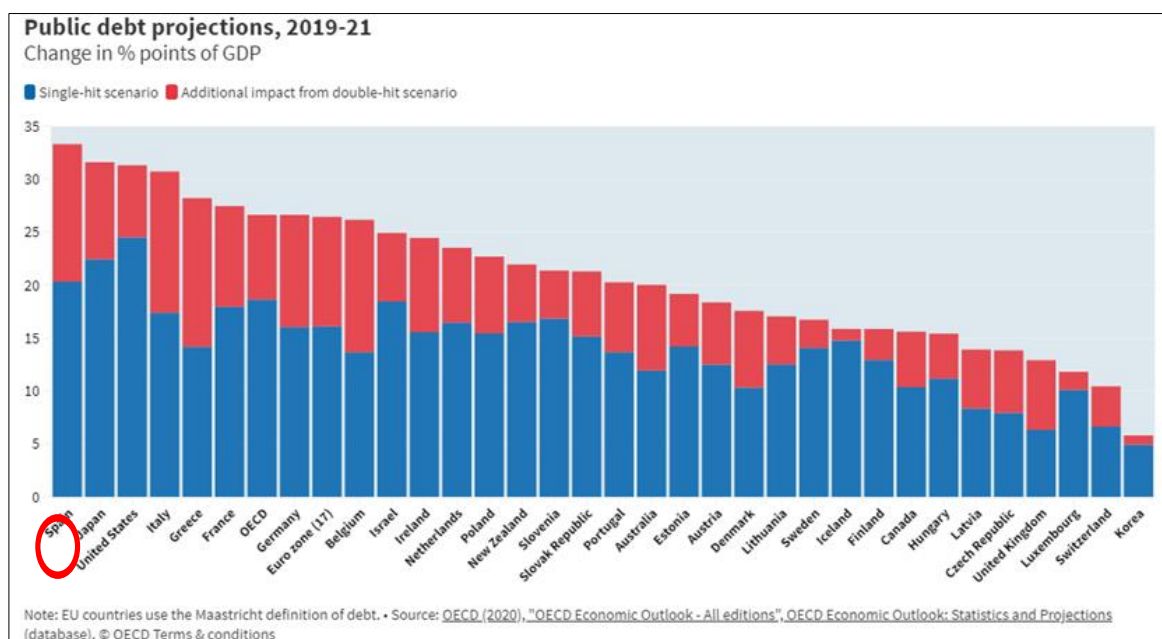
Así los pronósticos que ha publicado recientemente la OCDE son dramáticos para España. Si la economía consiguiera recuperarse paulatinamente en otoño, la estimación del crecimiento del PIB en 2020 sería del -11,1% y la estimación de la tasa de desempleo sería del 20%; sin embargo, en el caso de que se produjera un nuevo rebrote grave, escenario que contemplan cada vez más organismos, el PIB caería el -14,4% y la tasa de desempleo podría alcanzar el 25,5%. Esto supone, como se puede observar en la *Figura 1*, que **España ocuparía la posición número 1 mundial en cuanto al impacto económico negativo como consecuencia de un segundo rebrote del virus.**

Figura 1: Impacto de la pandemia en el PIB si existe un segundo rebrote en otoño, por países



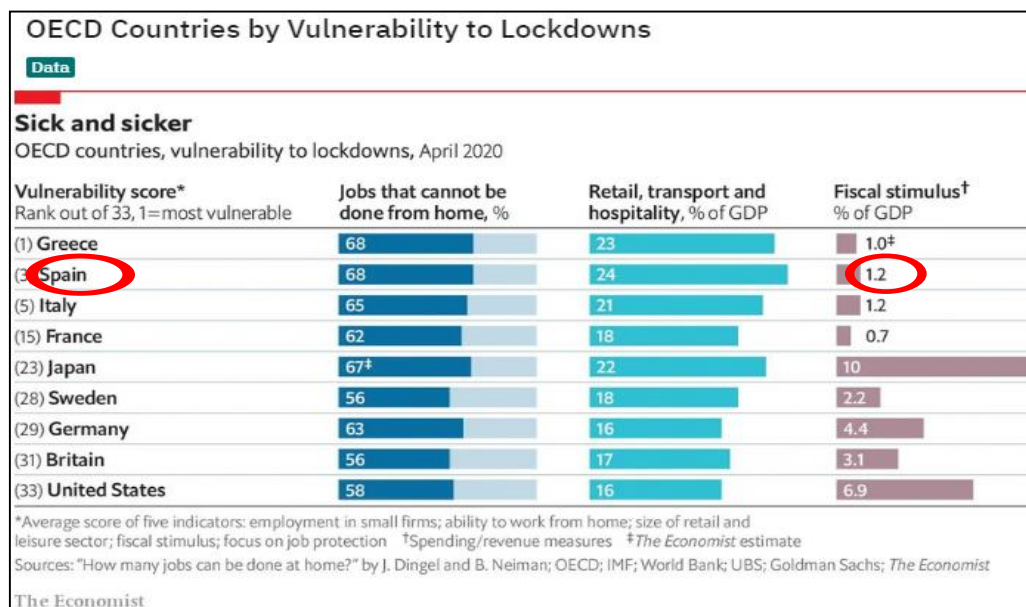
Consecuencia de un segundo rebrote, la OCDE estima que el nivel de Déficit Público se vería disparado en España al 12,6% y la Deuda Pública se vería incrementada en torno al 129% sobre PIB lo que supone para esta partida un incremento de 33 puntos porcentuales, el mayor crecimiento, como se puede apreciar en la *Figura 2*, de los países desarrollados.

Figura 2: Impacto de un segundo rebrote en la Deuda Pública por PIB medido en incremento



Lamentablemente, el escenario de partida en España para hacer frente a la pandemia es el de una economía debilitada y condicionada, con un **margen fiscal más estrecho** que el de otras economías de nuestro entorno: elevado déficit público financiado con deuda, baja productividad, fragilidad del mercado de trabajo, alta dependencia del sector turístico, alta exposición exterior a países también en dificultades, tejido empresarial compuesto por pymes escasamente capitalizadas, puestos de trabajo no adaptables al teletrabajo y limitadas medidas de estímulo fiscal, de acuerdo a la *Figura 3*, si lo comparamos con otros países.

Figura 3: Vulnerabilidad de las economías derivado del “efecto confinamiento”



Derivado de lo anterior, en **Anthelex International** entendemos que para afrontar semejante escenario - la mayor crisis económica de nuestra historia - es preciso cuanto antes dotar de la mayor certidumbre y seguridad jurídica al contexto para generar confianza en los ciudadanos, empresas e inversores. Para

ello es necesario disponer de un **plan de reactivación de la economía** que se centre en aspectos tan relevantes como, entre otros, la financiación de las empresas, la empleabilidad de los ciudadanos, la moratoria fiscal y la racionalización del gasto público.

Se trataría de solventar los problemas a corto plazo (*minimizar*) y replantearse cómo impulsar la competitividad de las empresas (*renovar*) para mantener y crear empleo a medio plazo, redistribuir la riqueza y proteger nuestro bienestar.

Las empresas van a necesitar incrementar su capacidad financiera para hacer frente a sus obligaciones de pago ante una drástica caída de ingresos que podría prologarse y acentuarse convirtiéndose en una verdadera crisis de demanda. La financiación avalada por ICO no está siendo suficiente y así muchas empresas competitivas están viendo cómo problemas de liquidez podrían transformarse en problemas de solvencia. El esfuerzo realizado en la última década por las empresas españolas que permitieron alcanzar un superávit en la balanza por cuenta corriente podría lamentablemente irse al traste si no se adoptan medidas.

Así, aparte de las necesarias medidas fiscales nacionales para dotar de liquidez al mercado y las tomadas bajo las reglas presupuestarias de la UE, consideramos vital por parte de España obtener el máximo rédito de las **medidas de política económica** adoptadas por la UE para asistir financieramente a los Estados, empresas y a los ciudadanos. Las medidas ya aprobadas incluyen el programa de compras de emergencia de deuda (pública y corporativa) frente a la pandemia del BCE (por valor de 870 mil millones de €) y la financiación a empresas del Banco Europeo de Inversiones BEI (200 mil millones de € para financiar negocios). Además, se puede contar con el Mecanismo Europeo de Estabilidad MEDE (240 mil millones de € para sufragar temas sanitarios) y el Instrumento de apoyo para mitigar los riesgos de desempleo en una emergencia SURE (100 mil millones de € para financiar escenarios laborales a corto plazo). Finalmente, quedaría por aprobar el Fondo de recuperación y construcción de la Comisión Europea que para España podría suponer transferencias por valor de 77 mil millones de € sin generar déficit, y préstamos por valor de 63 mil millones € a partir de 2021.

La economía española deberá realizar un importante esfuerzo para hacer un **uso eficiente de estos recursos**, diseñando y evaluando convenientemente los proyectos financiables.

Un aspecto a tener en cuenta es que la financiación debería ser destinada a empresas viables. En este sentido, las empresas que hagan uso de la *inteligencia empresarial* podrán adaptar más fácilmente sus objetivos a los nuevos escenarios y reenfocar sus prioridades de gestión.

Otro aspecto a tener en cuenta es que el impacto económico de la pandemia está siendo **asimétrico** por lo que no todos los sectores de actividad requerirán de las mismas necesidades de financiación.

De esta manera, por ejemplo, a corto y medio plazo aparecen como ganadores las empresas relacionadas con las TIC, la logística y servicios en torno al comercio electrónico. Sin embargo, otras empresas, por ejemplo, relacionadas con sectores como el turístico, transportes e infraestructuras, con fuerte ponderación en nuestro PIB, han sufrido restricciones por el lado de la oferta y su recuperación a medio plazo se estima lenta y sujeta a transformaciones estructurales, de lo que se derivan mayores necesidades de financiación.

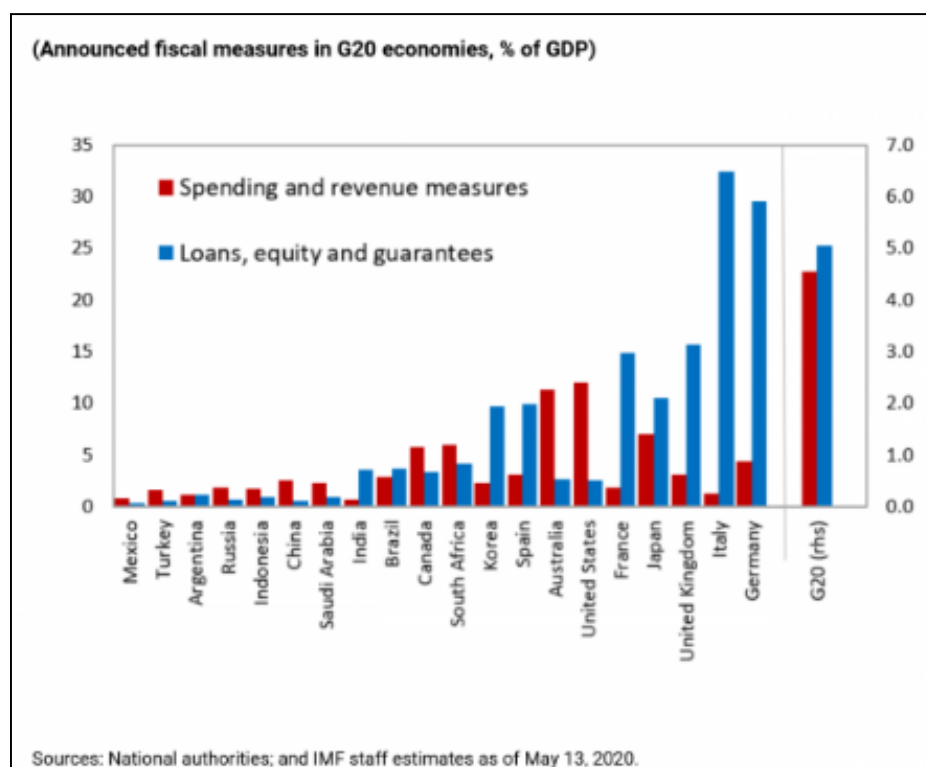
En este campo, la *inteligencia económica* puede jugar un papel importante permitiendo analizar el peso de la inversión pública y las prioridades en las estrategias de recuperación de los países.

Asimismo, en el terreno internacional, la caída estimada por la Organización Mundial del Comercio del comercio exterior de entre -13% / -32% o el descenso estimado por la UNCTAD de la Inversión Directa Extranjera de entre el -5% / -15%, junto con las tendencias de **proteccionismo** y un potencial *Brexit* duro, vaticinan una reducción de la presencia de las empresas españolas en los mercados internacionales por lo que es necesario que cuenten con instrumentos financieros de apoyo.

En esta línea, entendemos que son necesarios mecanismos de ayuda adicionales de liquidez directa a ciertas empresas y sectores (P. ej. turismo, automoción, etc.) como lo están haciendo por ejemplo, EE.UU, Canadá o Japón, y de préstamos participativos y de titulización de deuda corporativa como los realizados por Alemania.

Como se puede observar en la *Figura 4*, de acuerdo a las estimaciones del FMI, España está por debajo en las medidas fiscales de apoyo a las empresas respecto de países de nuestro entorno como Alemania, Francia, Italia o Reino Unido.

Figura 4: Medidas fiscales en términos de PIB, por países



Por otro lado, la recuperación de la actividad económica deberá hacerse sector a sector, realizando un diagnóstico de los problemas derivados de la pandemia y diseñando medidas a adoptar para **mantener la actividad** y frenar el decrecimiento del consumo, la inversión y del sector exterior.

Los puestos de trabajo y el número de empleos deberían adaptarse al nivel de actividad manteniéndose una protección adecuada para los desempleados. En esta línea, mecanismos como el alemán, más ágil en términos de ajuste, que permiten al ciudadano seguir trabajando un número de horas inferior por falta de actividad, pero contrarrestando su pérdida salarial mediante una prestación pública, podrían ser una vía alternativa a los ERTE.

Por otra parte, la recuperación de la actividad en el contexto COVID-19 exigirá mejoras de la productividad para garantizar empresas competitivas y sostenibles. Esta mejora está relacionada con la **formación**. El modelo alemán, por ejemplo, con el compromiso de las empresas y los sindicatos, incluye que los trabajadores dediquen tiempo a la formación durante el periodo de reducción de actividad. Esta formación podría ir orientada al campo de la digitalización.

Finalmente, y no menos importante, tenemos que tener en cuenta que la asistencia financiera de la UE no será ilimitada y los riesgos de una subida de la prima de riesgo se incrementarán si no se adoptan medidas de **ajuste fiscal** vía gasto que generen confianza en nuestros socios europeos y en los inversores internacionales. Este ajuste debería de contar con un amplio apoyo político y social y tendría que consistir

en una racionalización del gasto público, reduciendo costes superfluos, mejorando la eficiencia en la provisión de bienes y servicios públicos, y fomentando la inversión pública productiva.

Adicionalmente, habría que adoptar una política que permitiera adaptar y flexibilizar en el tiempo la carga fiscal de las empresas que sufran los mayores ajustes.

4. Estrategia y planificación económica ante la posibilidad de una segunda crisis sanitaria por el covid-19: digitalización y desglobalización

Angel Rodríguez García-Brazales

Subdirector de Formación y Relaciones Internacionales de La SEI

El impacto de un segundo rebrote del covid-19 en otoño-invierno puede tener consecuencias devastadoras para la economía global. La resiliencia del tejido productivo y empresarial sería de nuevo puesta a prueba en un entorno probablemente más favorable que en marzo-abril de 2020 al tener ya previstas muchas de las actuaciones sanitarias. Sin embargo, los balances de familias y empresas han quedado muy deteriorados por la primera oleada del virus, y es posible que veamos un aumento significativo de las quiebras de empresas y de préstamos impagados en los próximos meses. Una segunda oleada del virus puede deprimir aún más la demanda agregada y afectar a empresas y familias que hayan conseguido “puentear” el brote de primavera. La catástrofe económica global no tendría precedentes en la historia reciente. En el caso de España, las estimaciones del Banco de España sitúan el retroceso del PIB en el 15% en el peor escenario.¹⁵ También ha calculado que la caída del PIB en marzo de 2020 fue de más del 30%. Los referentes de contracciones similares hay que buscarlos en la Gran Depresión (-12,9% en EEUU en 1932) o Rusia (-14,5% en 1992). En el caso de Rusia, la caída acumulada del PIB entre 1990 y 1998 fue de entre el 27 y el 50% dependiendo de las estimaciones. Las víctimas se calculan en 10 millones de fallecidos por hambre, frío, violencia criminal y abuso del alcohol y drogas.¹⁶ De confirmarse los peores escenarios para la crisis actual, la cifra de fallecimientos por el deterioro de las condiciones de vida podría superar a las del virus.

La estrategia de “puentear” la crisis ya no es viable en el caso de un nuevo confinamiento total o parcial de la población. A medio plazo, ni las actuaciones coordinadas de los bancos centrales ni nuevos programas de rescate de los gobiernos serán suficientes para contener la caída de la demanda agregada y de la actividad económica. La política monetaria ultraexpansiva permitirá a familias, empresas y gobiernos endeudarse a tipos de interés muy bajos. Sin embargo, la perspectiva de una reducción significativa de los ingresos y el deterioro de sus balances hace improbable que traten de beneficiarse de unas condiciones financieras más laxas. Los programas de rescate pueden tardar demasiado tiempo en tener efecto: la propuesta actual de la Comisión Europea, si finalmente se aprueba, no está previsto que libere los fondos antes de enero de 2021. Mientras los gobiernos tendrán que seguir financiándose en unos mercados de deuda que se verán sometidos a una tensión creciente. Además, la recuperación puede ser más lenta de lo esperado por el aumento del ahorro de familias y empresas y la caída del consumo y la inversión. La incertidumbre y la constatación que sólo los agentes que disponían de suficientes recursos propios podían mantener sus niveles

¹⁵ Banco de España (2020) “Escenarios macroeconómicos de referencia para la economía española tras el covid-19”. <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/COVID-19/be2002-art1.pdf>

¹⁶ Campos y Coricelli. 2002. "Growth in Transition: What We Know, What We Don't, and What We Should." *Journal of Economic Literature*, 40 (3): 793-836, es el estudio definitivo sobre la transición rusa. En Malaney, P. (2017) “Mortality Crisis Redux: The Economics of Despair” *Institute for New Economic Thinking* se compara con el deterioro de las condiciones de vida en EEUU antes de la pandemia. Los efectos son bastante similares al caso ruso.

de actividad y consumo puede producir un aumento permanente de las tasas de ahorro en las economías avanzadas.

La crisis sanitaria ha acelerado la digitalización y la desglobalización de la economía mundial. Estos dos procesos ya estaban en marcha desde mucho antes de la pandemia. Las restricciones a la movilidad urbana, nacional e internacional han acelerado su implantación. En condiciones normales se trataría de transformaciones muy disruptivas y tendrían un impacto negativo para ciertos sectores del tejido empresarial y de la fuerza laboral. Al acelerarse en medio de una crisis sanitaria estos efectos probablemente se verán amplificados. El resto de esta contribución analiza cómo la adaptación a estos cambios es la clave para afrontar una segunda oleada de contagios.

Los confinamientos de la primavera de 2020 han acelerado la “cuarta revolución industrial,” especialmente en las formas de organizar el trabajo y la sociedad.¹⁷ Los motores de esta revolución son la digitalización, la robotización y las energías renovables. Por lo tanto, la digitalización en las actividades de producción y consumo y su corolario, el teletrabajo, no hay que considerarlas como una solución transitoria al problema causado por la pandemia. Han venido para quedarse definitivamente, puesto que eran tendencias que ya se anticipaban por los teóricos de la nueva revolución industrial. Los responsables políticos, económicos y las familias deberían adaptarse rápidamente a la nueva realidad y reforzar los procesos y hábitos adquiridos en previsión de la aparición de nuevos rebrotes del covid-19. En el caso de España, la extensión de los decretos de flexibilización del teletrabajo y la conciliación para atender a personas vulnerables o dependientes –tal y como se ha hecho para los funcionarios del Estado- tendría el doble efecto de reducir la tasa de contagios y mantener los niveles de actividad en aquellos sectores en los que opción sea posible.

Los segmentos más perjudicados por este cambio serán las actividades que requieren presencialidad y las personas con baja cualificación. La digitalización de la actividad económica y el teletrabajo tendrá un impacto muy negativo sobre los sectores de restauración y hostelería, que además son muy intensivos en factor trabajo. A esto hay que sumar el impacto de la crisis sanitaria en el sector del turismo: sucesivas oleadas de la pandemia pueden terminar por dismantlar las empresas menos competitivas del sector y/o con una situación financiera más débil. Además, las personas empleadas en estos sectores por lo general suelen tener menor cualificación. Esto hace que su reconversión en actividades ligadas a la economía digital sea más difícil, lo que generará bolsas de desempleo de larga duración y población desanimada que termine saliendo de la población activa. Este impacto de la digitalización ya era motivo de preocupación antes de la pandemia¹⁸ aunque se esperaba que fue un proceso relativamente lento y asimilable por los sistemas de protección social. Al acelerarse dramáticamente por la pandemia, estos sistemas -y la sociedad en general- se verán sometidos a una presión enorme que pondrá a prueba su resiliencia. Como consecuencia del deterioro de las condiciones de vida de amplias capas de la población, no habría que descartar aumento notable de la conflictividad social como ya se ha visto esta primavera en EEUU.

La incertidumbre creada por la crisis sanitaria en las cadenas de valor global (CVG) puede acelerar el proceso de desglobalización y la re-localización de actividades en zonas próximas a los centros productivos. Este proceso ya se anticipaba antes de la pandemia. Y se produce no tanto por la guerra comercial como por el aumento de los costes laborales en Asia, debido al propio éxito de su estrategia de crecimiento. La administración Trump ha adoptado una posición muy agresiva para acelerar este proceso y recuperar empleo industrial en EEUU. Sin embargo, su éxito puede ser muy limitado debido a la cuarta

¹⁷ Las referencias clásicas son Klaus Schwab (2016) *The Fourth Industrial Revolution*, Crown Business y Jeremy Rifkin (2014) *The Zero Marginal Cost Society*, Palgrave Macmillan. Schwab es fundador del *World Economic Forum*. Rifkin es un pensador y activista más controvertido pero su trabajo contiene una descripción muy detallada del impacto social de la transformación digital.

¹⁸ El informe “The Future of Jobs and Skills” del *World Economic Forum* estimó ya en 2016 una pérdida de 7,1 millones de puestos de trabajo como consecuencia de estos cambios. La cifra ha sido muy cuestionada, aunque no deja de ser un indicador de alerta que fuera parte de los debates de Davos hace cinco años. http://www3.weforum.org/docs/WEF_FOJ_Executive_Summary_Jobs.pdf

revolución industrial. Según los datos de la Federación Internacional de Robótica¹⁹, el ritmo anual de implantación de robots industriales se ha multiplicado por cinco entre 2009 y 2018, cuando ha llegado a la cifra récord de 400.000 unidades en todo el mundo. Significativamente, la región Asia/Australia lidera el proceso con cerca de 283.000 unidades instaladas en 2018, seguida muy de lejos por Europa (76.000) y EEUU (55.000). La desglobalización puede relocalizar actividades productivas en las economías avanzadas, aunque no necesariamente recuperar el empleo industrial perdido por la deslocalización. El empleo en la industria puede estar copado mayoritariamente por robots en un futuro no muy lejano.

A pesar de la robotización, España se puede beneficiar a corto plazo de la relocalización de las cadenas de valor europeas procedentes. Los relativamente más bajos costes salariales de España constituyen un importante incentivo para atraer segmentos de producción de las grandes corporaciones europeas. Sin embargo, la España no tiene una ventaja competitiva clara en este ámbito frente a varios países de Europa Central y del Este, por no hablar de la proximidad geográfica a Alemania. Sólo una mejor cualificación de la fuerza laboral española permitiría atraer actividades productivas de mayor valor añadido –la fabricación de robots- o incluso centros de investigación y desarrollo. En este sentido, la mejora de cualificación profesional es clave para convertirse en un destino atractivo. España puede aprovechar su ventaja relativa en las energías renovables para postularse como un proveedor fiable de suministro eléctrico frente a otros destinos en economías emergentes.

El comercio exterior de servicios no turísticos será el menos afectado por la crisis sanitaria incluso en el caso de una segunda oleada. El dinamismo de las exportaciones españolas de servicios ha sido muy notable en los últimos años. Desde que existen datos desagregados (1er trimestre de 2013), los ingresos de balanza de pagos²⁰ por esta partida han aumentado un 82% (último dato dic-19), frente al 26 % de en caso de las exportaciones de bienes. Dentro de los servicios, destaca el aumento del 92% en servicios no turísticos frente al aumento del 70% en servicios turísticos. La partida de ingresos por consultoría ha aumentado cerca de un 200% y por servicios técnicos un 130%, representando el 13 y el 22% del total de las exportaciones de servicios no turísticos. La trayectoria pasada, como se muestra en la contribución de Antonio Bonet en este *Report*, muestra que la competitividad de las empresas exportadoras españolas en el sector servicios goza de buena salud.

La relocalización y las exportaciones de servicios no turísticos serían los motores del crecimiento en caso de una segunda crisis sanitaria. La estrategia de crecimiento para la economía española pasaría por ganar cuota de mercado en el mercado de servicios globales. Sin embargo, las exportaciones de servicios no turísticos requieren de fuerza laboral con un cierto grado de cualificación. A medio plazo, habría que diseñar estrategias de recolocación de fuerza laboral de los sectores turísticos y de hostelería en esta dirección. Incentivar económicamente la realización de programas de formación a distancia en formato MOOC (*Massive Online Open Courses*) puede ser una forma relativamente eficaz y poco costosa de mejorar la formación y las posibilidades de colocación. Los programas de formación dentro de la empresa y los doctorados industriales son herramientas que ya existen y que pueden ser potenciadas sin requerir un gran esfuerzo presupuestario.

Los riesgos sanitarios persistirán, aunque se encuentre una vacuna para el covid-19. Como se demuestra en la contribución de Jesús Gil Fuensanta, es probable que en el futuro haya nuevas crisis sanitarias de características similares a la actual. Preparar al tejido social y económico para esta eventualidad no debería ser una estrategia temporal. Además, acelerar la adaptación a la cuarta revolución industrial no sólo permitirá sortear mejor un segundo brote del covid-19: servirá para preparar a la sociedad española para cambios disruptivos que en cualquier caso se iban a producir. La crisis sanitaria nos ha hecho más conscientes de sus consecuencias más negativas.

¹⁹ International Federation of Robotics (2019) *World Robotics* <https://ifr.org/free-downloads/>

²⁰ Datos del Banco de España www.bde.es

5. Impulsar el sector exterior como motor de la recuperación económica

Antonio Bonet Madurga

Presidente del Club de Exportadores e Inversores de España

No sabemos con certeza si habrá rebrotes del Covid-19 antes de que dispongamos de vacunas o de métodos adecuados para el tratamiento de la pandemia. Lo que sí sabemos con certeza es que si se producen nuevos contagios se agravará la crisis económica que estamos sufriendo. Por tanto, es urgente adoptar ya medidas de política económica que dinamicen nuestra exportación. Con ello conseguiríamos un doble objetivo. Por una parte, salir antes de la coronacrisis que nos azota y, por otra, estar mejor preparados para sortear un eventual agravamiento de la situación económica si se producen rebrotes del Covid-19.

El sector exterior ya nos sacó de la crisis del 2008. Entonces la exportación de bienes y servicios suponía el 22% del PIB; en 2019 alcanzó el 35%. Aún es pronto para poder determinar cuánto van a descender en el 2020 las ventas de nuestras empresas en el exterior. En abril la exportación de bienes cayó un 40%, por lo que las previsiones del Banco de España o del Ministerio de Economía de un descenso del orden del 25% en la exportación de bienes y servicios durante el 2020 no parecen desencaminadas. En este caso podemos suponer que el sector exterior pasará a representar únicamente en torno al 30% del PIB. Dos razones explican este acusado descenso de la exportación en un entorno de movilidad reducida; por una parte, por la caída de la demanda mundial; por otra por un deterioro del tejido productivo español. El escenario no es optimista, pero incluso podría ser más negativo si se incluye en la ecuación lo que harán nuestros competidores, que también van a sufrir una recesión y van a intentar acaparar una mayor cuota de la ya disminuida demanda mundial. Baste recordar los ambiciosos programas de apoyo a sus empresas que están poniendo en marcha nuestros competidores, y socios, europeos; en el caso de Alemania, Reino Unido, Francia, ... son muy superiores en términos relativos a los que ha anunciado el gobierno español. La pregunta, entonces, es ¿Qué hay que hacer para que el sector exterior recupere tracción rápidamente?

El Club de Exportadores e Inversores ha presentado hace unos días un decálogo de medidas para impulsar el sector exterior como motor de la recuperación. Entre otras cabe señalar las siguientes.

- 1) Restablecer la movilidad internacional, de forma coordinada con la UE, priorizando el transporte aéreo y evitando (a través de la utilización de pasaportes sanitarios) que los que viajen por temas de trabajo tengan que sufrir cuarentenas.
- 2) Defender y promover la imagen internacional de España, que se ha visto deteriorada por los efectos de la crisis sanitaria y su gestión. Para ello el Club propone diseñar y ejecutar un ambicioso programa de visitas institucionales con agenda empresarial a países de importancia para nuestras empresas. Pero además es imprescindible no generar dudas en cuanto a la reputación de las empresas españolas y no anunciar cambios drásticos en nuestra normativa laboral, fiscal, medioambiental, etc. Más bien al contrario; lo que habría que difundir son las actuaciones innovadoras, eficientes y generosas de muchas empresas españolas para ayudar a minimizar los efectos de la pandemia, tanto en España como en los países donde operan.
- 3) Mejorar el funcionamiento de los instrumentos financieros de apoyo a la exportación y aumentar su presupuesto, para situarnos en línea con nuestros competidores, especialmente europeos. Dos de las medidas que propone el Club son la derogación de la Ley de Deuda Externa del 2006 y la utilización del principio “*made-by-Spain*” en lugar de “*made-in-Spain*” como criterio rector de los apoyos financieros a la exportación.
- 4) Ampliar las funciones de nuestras Embajadas y Oficinas Comerciales en el Exterior, para suplir la dificultad que tienen las empresas para viajar, y abrir nuevas Oficinas Comerciales en regiones de alto crecimiento como África Subsahariana y Asia.

- 5) Revisar las prioridades geográficas de las políticas de internacionalización. Los principales organismos internacionales predicen que las regiones que más van a crecer en el 2021 son Asia Oriental, Sudeste Asiático y África Subsahariana. Es allí donde deberíamos concentrar los esfuerzos de promoción pública.
- 6) Potenciar la participación de empresas españolas en la ejecución de proyectos de cooperación al desarrollo y no sólo los que se financien con fondos españoles. La reintroducción de herramientas de promoción como el FAIP (Fondo de Ayuda Integral a Proyectos) sería un paso adecuado en este sentido.
- 7) Mantener una política económica alineada con los países de nuestro entorno. Si nuestros competidores están programando rebajas impositivas, no parece que tenga mucho sentido que en España se estén anunciando subidas impositivas y creación de nuevas figuras tributarias. Las propuestas hechas públicas por el gobierno de dar marcha atrás a la reforma laboral no solo crearán una mayor incertidumbre entre inversores tanto nacionales como extranjeros, sino que además pueden reducir sustancialmente la flexibilidad que ha sido uno de los factores que posibilitó el fuerte crecimiento de las exportaciones que hemos experimentado en los últimos años.
- 8) Aumentar la competitividad internacional de las empresas españolas, para lo cual es imprescindible que se favorezca el aumento de tamaño medio de las pymes. Con ello se conseguirá, además, que aumente el número de exportadores habituales, de los cuales únicamente hay 53.000 en España. Medidas que no obstaculicen el aumento de tamaño de las pymes, como por ejemplo elevar el umbral de declaración trimestral de impuestos o de número de empleados para que sea obligatoria la constitución de “comité de empresa” apuntarían en este sentido.
- 9) Estimular la presencia permanente de empresas españolas en el exterior, tanto a través de establecimientos de tipo comercial, como para la producción de bienes y servicios. La inversión española en el exterior está íntimamente ligada no solo a la exportación de bienes y servicios, sino también a la obtención de rentas de exterior, como por ejemplo dividendos o royalties, que ayudan a crear riqueza en España. Es imprescindible que se dé marcha atrás a la normativa y práctica fiscal que desincentiva la presencia empresarial en el exterior y nos posiciona peor que nuestros competidores.
- 10) Profesionalizar la gestión en la actividad comercial internacional, utilizando a *traders* y empresas de comercio exterior para gestionar programas de compras públicas.

Churchill decía que muchos piensan que las empresas son el lobo al que hay que abatir, o la vaca a la que hay que ordeñar, pero pocos consideran que son el caballo que tira del carro. En el *Club de Exportadores e Inversores* pensamos que las empresas españolas internacionalizadas tienen la capacidad técnica y solvencia empresarial para seguir “tirando del carro”, como ya hicieron en la crisis del 2008. Nuestras empresas están en posición de ayudar a generar riqueza y empleo en el país. Pero la gravedad de la coronacrisis en España requiere que se presten apoyos adicionales para que nuestras empresas puedan conseguirlo.

6. Valor, Progreso y Tecnología en escenarios post covid-19

Eva Ballesté Morillas

Directiva y Profesora del Instituto de Empresa

La creación de valor para el accionista es el principal indicador para medir la rentabilidad de una empresa. Observando distintos estudios sobre este tema, anteriores al inicio de 2020, todo parece apuntar que el valor de las compañías cada vez se sitúa más en el intangible que, en el caso de las grandes corporaciones a nivel mundial, refleja más del 80% de su valor. La economía, ya lleva años de recorrido hacia la intangibilidad.

El 11 de marzo de 2020, tras varios meses previos de una extraña neumonía que venía azotando a China, la OMS declara oficial la pandemia por Covid-19. La preocupación por los alarmantes niveles de propagación de la enfermedad y por el desconocimiento sobre su verdadera letalidad preocupan a las autoridades sanitarias y a la población. Unos meses después, junio de 2020, se sigue investigando sobre este virus del que poco se sabe y sobre el que no hay vacuna/s y sobre el que preocupantemente se sospecha, pueda haber una pronta segunda ola.

Las medidas de confinamiento y distanciamiento social han revelado la necesidad de usar las tecnologías que ya teníamos, aunque estaban infrautilizadas.

Ante ese escenario los desarrollos tecnológicos se están utilizando para intentar poner freno a la rápida expansión del virus. Todos los países se han sumado a la búsqueda de soluciones tecnológicas para poder seguir con su día a día en un entorno VUCA (volatilidad, la incertidumbre, la complejidad y la ambigüedad), más VUCA que nunca.

La revolución digital no es algo nuevo que ha aflorado en este contexto. Las compañías ya estaban en los últimos años cambiando profundamente la forma de hacer las cosas. El Consejo, como máximo órgano de gobierno de las compañías, no era ajeno a dicha transformación hacia lo intangible y entre sus prioridades estaba la adaptación del modelo de negocio a esta realidad intangible sin olvidar la sostenibilidad. Ya se anticipaba que el negocio empresarial iría cada vez más ligado al uso de las tecnologías, la investigación y la sostenibilidad.

En una economía en la que la única certeza es la incertidumbre (tal y como ha señalado en más de una ocasión Zygmunt Bauman) el activo intangible conocimiento y su gestión es un útil camino para la obtención de claras ventajas competitivas.

La transformación del modelo capitalista a través de las nuevas tecnologías o capitalismo digital fue anticipada por Dan Schiller (1999). El autor en su obra muestra como las redes que comprenden el ciberespacio se crearon originariamente por las agencias gubernamentales, los militares e instituciones educativas relacionadas. Sin embargo, recientemente estas redes empezaron a ser de interés de usuarios corporativos de forma tal que se realizó una metamorfosis del sistema capitalista hacia un capitalismo digital mediante una transición económico-política a través de internet. El consumismo se eleva a escala transnacional sin precedentes y el ciberespacio hace posible infinidad de posibilidades mediante instrumentos flexibles especialmente al servicio de un grupo privilegiado. Esta realidad neoliberal o impulsada por el mercado exacerbada puede acentuar la desigualdad social existente.

Albert Einstein en 1940 dijo “Todos los imperios del futuro serán imperios del conocimiento y solamente los pueblos que entiendan cómo generar conocimiento y cómo protegerlo, cómo buscar jóvenes que tengan capacidad para hacerlo y asegurarse de que se queden en el país, serán países exitosos.”

En España las fórmulas encaminadas a obtener la mejor contribución del capital intelectual para generar el máximo valor en nuestras compañías deben pasar por revisar la inversión en innovación y aunar esfuerzos en la mejora de procesos, el posicionamiento de marca, la satisfacción del cliente, la agilidad y reforzar las relaciones de confianza ante los distintos grupos de interés. En otras palabras, perseguir lo que Jonathan Low en 2004 definía en su obra como “La ventaja invisible”.

Joseph Alois Schumpeter, en sus investigaciones indicaba que la innovación rompe el reparto de poder situándolo siempre en la empresa innovadora. También mostró la diferencia entre la innovación incremental (mejoras progresivas sobre productos existentes) y la innovación radical. Respecto a esta última, el autor, la asociaba a una creación destructiva pues dejaba obsoletos a productos, tecnologías, e incluso industrias enteras conduciendo a un cambio de paradigma, hoy le llamaríamos innovación disruptiva.

Considerando que hay evidencias notables a lo largo de la historia conforme las actividades de I+D+i inciden en la generación de externalidades positivas y contribuyen al crecimiento económico y a la productividad de un país, la colaboración público-privada en este ámbito resulta una herramienta esencial en España para poder fomentar esta oportunidad de generar valor en nuestro tejido empresarial y hacerlo más competitivo.

Como señaló Alvin Toffler (2006) en su obra “La revolución de la riqueza” las instituciones provenientes de la era de la producción masiva ya no eran adecuadas para una nueva civilización que se estaba construyendo en torno a la economía de la información. Para el autor, los analfabetos del siglo XXI no serán aquellos que no sepan leer y escribir, sino aquellos que no sepan aprender, desaprender y reaprender. No obstante, cabe señalar que Toffler no dejaba de señalar que la sociedad necesita personas con habilidades que no son sólo cognoscitivas. Se necesita emotividad y afectividad.

En el año 2011, Serge Latouche planteaba en su libro “La hora del decrecimiento” una corriente de pensamiento económico-social y político a favor de disminuir progresivamente y de forma contralada la producción económica de manera que se llegue a un nuevo equilibrio entre el ser humano y la naturaleza y entre los seres humanos entre sí. El decrecimiento se muestra como una matriz en la que hay una eclosión de múltiples alternativas.

En 2018, en el nº 144 de la revista Papeles de relaciones ecosociales y cambio global, Santiago Álvarez Cantalapiedra indicaba:

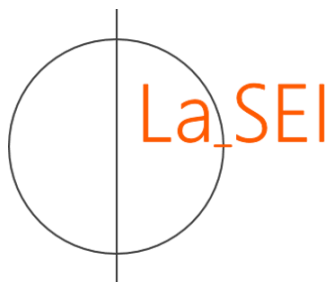
“La conectividad convierte a cualquier persona en una fuente inagotable de datos. El registro de esos datos describe lo que hacemos, nos ubica a través de la geolocalización, desvela nuestros gustos y preferencias. El dato se ha convertido en insumo crucial de la actividad económica. Permite una oferta focalizada de bienes y servicios o una mayor individualización de los tratamientos médicos y de la oferta educativa. La personalización de los consumos de acuerdo con los gustos y las necesidades del consumidor conduce a una economía cada vez más centrada en el deseo.”

En cuanto a la economía digital José Bellver (2018), señalaba que existe hoy cierta tensión discursiva entre la imagen verde y los costes ecológicos reales de las tecnologías digitales. Para el autor, las expectativas en cuanto a posibilidades que ofrecen las tecnologías digitales en la construcción de un futuro sostenible y eficiente son claras en función del gran interés que suscitan, pero no se puede obviar que el procesamiento y almacenamiento de datos significa también un mayor consumo de energía y de materiales. Lo anterior, revela que la propuesta de valor de las compañías en términos de reducir el reciclaje y apostar por la sostenibilidad, conduce a replantearse seriamente el modelo de Obsolescencia programada y trazar un camino imparale hacia la economía circular.

En cuanto a las operaciones, la realidad empresarial nos muestra que la competencia está estimulando a las compañías a identificar nuevas formas de organización del trabajo que posibiliten y mejoren muy especialmente las etapas comprendidas dentro de la cadena de suministro o *supply chain*. En este contexto, las cuestiones relacionadas con la cadena de suministro pasan de ser tácticas a estratégicas y cabe destacar que las empresas llevaban más de 3 años intentando virtualizarla en la medida de lo posible. Hoy tras las dificultades que ha traído el Covid-19, haciendo acusados recortes en los eslabones de la cadena de suministro, la transformación digital se ha revelado como más necesaria que nunca. Algunas de las propuestas encaminadas al uso de la tecnología en beneficio de la cadena de abastecimiento son:

1. La impresión 3 D permite la fabricación flexible vía eliminación de sobrantes y da la posibilidad de personalizar en masa.
2. La nanotecnología hace posible trabajar con materiales avanzados lo que redundará en valor añadido y conectividad.
3. Los sensores permiten predictibilidad, trazabilidad y mejoras de calidad. A modo de ejemplo permiten tener información relevante en relación a requisitos tipo la temperatura, grado de humedad, aperturas, etc, cuestiones muy relevantes en el proceso productivo.
4. La robótica logra estrechar las tareas hombre y máquina y redundará en una producción más barata y flexible.
5. El internet de las cosas posibilita el procesamiento automático de fuentes abiertas de información y contribuye a mejorar todas las fases de operación y producción. Por ejemplo, hace posible monitorizar las emisiones ambientales durante el proceso productivo.
6. Los servicios en la nube permiten mejorar todos los procesos de control de la compañía, destaca su contribución a la integración de procesos.
7. El big data logra dar explicación a realidades complejas, contribuyendo a modo de ejemplo a mejorar los flujos logísticos y niveles de inventarios.
8. La realidad extendida permite la exploración y realización de acciones muy relevantes para una corporación sin necesidad de tener que fabricar prototipos.
9. Blockchain, protege la privacidad y la seguridad de las transacciones.

Ante la frase nostálgica de “cualquier tiempo pasado fue mejor” cabe la visión realista que ya hace años que el mundo está cambiando. Si bien estamos en un contexto en el que el covid-19 ha acentuado el uso de tecnologías, no podemos obviar que estamos utilizando tecnologías que ya existían. Otra cuestión es, confirmar que hemos aprendido a no despilfarrarlas y a usarlas. En el mundo actual es necesario analizar la información disponible con agilidad, pues solo de esta forma se pueden proponer acciones concretas para solucionar los problemas existentes. Hoy, gracias a la tecnología se pueden solucionar complejidades que en épocas pasadas hubieran sido imposibles de comprender y tratar. Henry Ford decía que el verdadero progreso es el que pone la tecnología al alcance de todos. Tras el covid-19, ¿Iremos hacia una verdadera sociedad de progreso?



Reports de Inteligencia Económica y Relaciones internacionales

[ISSN 2660-7352]

PUBLICACIONES DE LA ESCUELA DE INTELIGENCIA ECONÓMICA DE LA UAM



La SEI

School of Economic Intelligence

Escuela de Inteligencia Económica

Universidad Autónoma de Madrid