

La economía de la Covid-19

Xavier Vives



La humanidad se enfrenta a un reto formidable para el que no está preparada. El más grande para Europa desde la Segunda Guerra Mundial, según Angela Merkel, y con un impacto potencialmente muy alto en las economías emergentes. Ahora parece difícil de entender cómo cada país en el que empieza el contagio parece no haber aprendido de la experiencia de los países en los que se expandió primero. Este es el caso de Italia en relación con China y de España en relación con Italia, por no hablar de Estados Unidos.

Sólo el sector público puede responder a este desafío que mezcla la necesidad de preservación de la capacidad de respuesta del sistema hospitalario en la crisis y la necesidad de aliviar el daño a la economía. Hay que aplanar la curva de contagio y suavizar la curva de pérdida económica. Para contener el contagio hay que confinar a la población y esto genera necesariamente la paralización de buena parte de la actividad económica no esencial y que no puede ser realizada remotamente. La consecuencia inmediata es que cae la demanda de muchos productos y servicios (el turismo a cero, por ejemplo) y también la oferta de productos no esenciales. Hay empresas que podrán seguir pagando los impuestos a las administraciones y los salarios de los empleados, aunque no trabajen, pero muchas otras no. Buena parte de los autónomos y profesionales simplemente se quedan sin ingresos. Los objetivos de política económica deben garantizar que ningún trabajador pierda su salario y que ninguna empresa quiebren por la Covid-19. Además, en el caso de que se pierda el trabajo, sin posibilidad de cobro del seguro de desempleo, se

debería percibir una renta mínima hasta que se recupere el empleo. Esto es así por dos razones: la primera porque los trabajadores y las empresas son víctimas de un factor imprevisible y han de sobrevivir, y la segunda para evitar que la crisis se enquistase con una cadena de quiebras y se pongan trabas a la recuperación cuando se logre controlar la epidemia.

La pregunta es quién tiene que pagar el coste de mantener salarios y empresas con respiración asistida, y la respuesta: el Estado es, fundamentalmente, el único que lo puede hacer. Para las empresas y autónomos con problemas, el Estado no solamente debe posponer el pago de impuestos sino condonarlo. De otra manera esta deuda tributaria pesará sobre la recuperación económica. La propuesta de Dinamarca de ga-

de Estado no serán consideradas ilegales.

El programa desplegado por España se queda corto en no dar ayudas directas a trabajadores y empresas ni condonar impuestos cuando sea necesario. Es una consecuencia directa de tener una posición fiscal débil, con una deuda pública cerca del 100% del PIB y un déficit público estructural elevado, sin política monetaria propia. La consolidación fiscal no se produjo a pesar de la recuperación, y el margen de la política fiscal, como en Italia, es limitado. Hay que financiar un programa más ambicioso para mantener la economía a flote y para que la crisis de la Covid-19 no haga un daño permanente al tejido productivo. Aquí debería desempeñar un papel crucial la Unión Europea. La crisis de la Covid-19 es una perturbación exógena que requiere

una respuesta coordinada de los estados de la unión y de un programa extraordinario. Las acciones del BCE pueden no ser suficientes, ni creíbles, si no se comparten los riesgos en la eurozona. Esto se podría hacer mediante un programa europeo de ayuda a países que lo necesiten tanto para hacer frente al aumento del gasto sanitario como la sustentación de sus economías. Esta ayuda, a diferencia de la prestada en la pasada crisis no debería estar sujeta a condiciones. Sin embargo, el fracaso de la cumbre europea de la semana pasada augura un difícil camino para una respuesta europea. El término *coronabonos* no está en el diccionario de Alemania y países aliados.

Toda crisis, aunque dolorosa, es una oportunidad y esta vez no será diferente. La crisis va a exponer la dependencia demasiado elevada de la economía española de la economía sumergida, del turismo masivo y de los servicios *low cost*, que van asociados a salarios bajos y trabajo poco cualificado y temporal. Además de la falta de inversión en salud, la crisis también expondrá la falta de formación tecnológica en diversos sectores. Las empresas que se han quedado atrás en la economía digital se verán afectadas y algunas no se recuperarán. Habrá que invertir en formación y capacidad digital, y diversificar nuestra base productiva y de servicios. Ahora nos jugamos la supervivencia.●



El término 'coronabonos' no está en el diccionario de Alemania y países aliados

rantizar el 75% del salario por parte del Estado y el resto por la empresa, y los trabajadores prescindir de cinco días de vacaciones, o del Reino Unido de garantizar el 80% del salario van en la dirección adecuada. En Alemania ya tienen el sistema Kurzarbeit de complementos salariales para evitar los despidos, que funcionó muy bien en la última crisis. En Estados Unidos se plantea un subsidio individual de 1.200 dólares y complementos para las familias. En todos estos países, además, se han establecido paquetes de ayudas para garantizar la supervivencia de las empresas. La Comisión Europea ya ha dicho que estas ayudas