

Do Good.
Do Better.

esade

2º semestre
2020 #27

Departamento
de Economía,
Finanzas y
Contabilidad

Informe económico y financiero

CON LA COLABORACIÓN DE

 **Sabadell**

Podcast de Banco Sabadell con el periodista Toni Garrido.



Es el momento de seguir hacia adelante. Y las empresas son clave para la recuperación.
¿Qué cosas empiezan a ser diferentes?
¿Cuáles no cambiarán? En el Podcast de Banco Sabadell, hablamos con empresarios y expertos para descubrir cómo las decisiones que estamos tomando hoy empiezan a sentar las bases del mañana.

Encuétralo en estardondeestes.com

Aviso legal (*disclaimer*):

El contenido y opiniones expresadas en los artículos son responsabilidad exclusiva de sus autores. Esade y *Esade · Informe económico y financiero* amparan la libertad de expresión y la libertad de cátedra en el marco de garantías de la legislación vigente y de los usos y costumbres de la comunidad universitaria.

El autor debe explicitar en el artículo si tiene financiación ajena a Esade o a *Esade · Informe económico y financiero* en relación al objeto y contenido del trabajo publicado.

El autor cede a *Esade · Informe económico y financiero* la titularidad de los derechos de propiedad intelectual (copyright) para la publicación de su artículo en soporte digital (internet).

El contenido de *Esade · Informe económico y financiero* puede ser reproducido y distribuido a través de cualquier medio, citando al autor y la publicación en lugar destacado (portada o el inicio de la reproducción). Los contenidos de *Esade · Informe económico y financiero* pueden ser remitidos desde una página web externa a través de un enlace electrónico.

La publicación *Esade · Informe económico y financiero* se edita por el Departamento de Economía, Finanzas y Contabilidad de Esade y no puede ser objeto de transacción comercial mediante precio.

esade · Informe económico y financiero #27

Edita

Departamento de Economía, Finanzas y Contabilidad de Esade
www.esade.edu

Av. Pedralbes, 60-62
08034 Barcelona
Tel. 932 806 162

Av. Torre Blanca, 59
08172 Sant Cugat del Vallès
Tel. 935 543 511

C/ Mateo Inurria 25-27
28036 Madrid
Tel. 913 597 714

Director

José Ignacio Conde-Ruiz

Depósito legal

DL B 2955-2015

Realización

Alacta Comunicació, SL

Diseño

carlarossignoli.com

Fotografías

Press Media, Shutterstock (ChicCeM, ClickyClarkPhotos, DSBfoto, Fabrizio Misson, galastudio, Halfpoint, No-Mad, PriceM, Rawpixel.com, simona pilolla 2)



Sumario

05

Bienvenida

José Ignacio Conde-Ruiz

06

Nota de coyuntura

De la crisis sanitaria
a la recesión económica

Josep M^a Comajuncosa
José Ignacio Conde-Ruiz

25

Tribuna libre

La crisis económica del coronavirus:
¿de vuelta a la desafección?

Belén Barreiro

29

Tribuna libre

El futuro de la empresa en la época
post-COVID. De la emergencia climática
a la crisis de la COVID-19

Àngel Castiñeira

46

Reflexiones

Reflexiones desde la ciencia acerca
de COVID-19

María A. Blasco

48

Reflexiones

El futuro de la docencia:
¿cambiará algo la pandemia?

Antonio Cabrales

55

Reflexiones

La universidad en los tiempos
venideros

Andreu Mas-Colell

63

Reflexiones

Una alternativa europea en la era
de la COVID-19

Javier Solana

65

Reflexiones

¿Cómo cambiará la pandemia
a la sanidad y los servicios sociales?

Una propuesta para avanzar

Rafael Bengoa

Bienvenida

José Ignacio Conde-Ruiz

Director del *Informe Económico y Financiero*,
profesor visitante de Esade y subdirector de FEDEA

Desde 2005, con el apoyo inestimable del Banco Sabadell, Esade publica el *Informe Económico y Financiero*. Fiel a la misión de Esade de contribuir a la mejora de nuestra sociedad mediante la creación de conocimiento relevante y la promoción del debate público, el informe se ha convertido en una publicación de referencia para el análisis de la coyuntura y de las tendencias de la economía española e internacional.

En esta ocasión, nos hemos visto afectados por un evento que parecía inimaginable hace tan solo unos meses. La crisis sanitaria generada por la COVID-19 lo ha cambiado todo de un día para otro, desde la economía hasta la manera de relacionarnos socialmente. Esperemos que podamos superar pronto esta situación y volvamos a la normalidad cuanto antes. Dentro de la gravedad de este insólito evento, algunos cambios, como la aceleración en la transformación digital de muchos sectores, han venido y, esperemos, para quedarse. Este informe también ha dado el paso hacia una versión digital que deseamos sea del agrado de nuestros lectores.

La nueva edición que el lector tiene en sus pantallas se estructura en tres secciones.

La primera parte contiene un breve análisis sobre las perspectivas económicas, sus retos y riesgos a causa de la crisis económica generada por la COVID-19, a cargo del profesor de Esade Josep M^a. Comajuncosa y de quien suscribe.

La segunda sección incluye dos tribunas que nos ayudarán a entender mejor en qué medida la pandemia va a cambiar el comportamiento tanto de los ciudadanos como de las empresas. Por un lado, Belén Barreiro, fundadora y CEO de 40dB, y expresidenta del Centro de Investigaciones Sociológicas, nos

cuenta cómo han modificado las actitudes, los miedos y las preferencias de los ciudadanos durante la pandemia, y cómo puede ser una oportunidad para movernos hacia una sociedad más solidaria. Por otro lado, Àngel Castiñeira, director de la Cátedra LiderazgoS y Gobernanza Democrática de Esade, reflexiona acerca del futuro de la empresa en una época post-COVID-19, donde la economía verde y la sostenibilidad medioambiental van a tomar un papel primordial en las decisiones.

Finalmente, en esta ocasión, hemos abierto una sección de reflexiones sobre distintos aspectos relevantes en la época post-COVID-19. María Blasco, directora del Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas, nos hace una reflexión desde la ciencia acerca de la COVID-19. Antonio Cabrales, catedrático del departamento de Economía en University College London, nos habla del futuro de la docencia y del impacto de la pandemia en la forma enseñar y transmitir conocimientos. Andreu Mas-Colell, catedrático emérito del departamento de Economía de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona, nos presenta su propuesta de Universidad para los tiempos venideros. Javier Solana, presidente de EsadeGeo, escribe sobre el papel que debería jugar Europa en la era de la COVID-19. Rafael Bengoa, codirector del Instituto de Salud y Estrategia, nos cuenta las lecciones que hemos aprendido durante la pandemia para mejorar tanto la Sanidad como los Servicios Sociales y nos presenta una propuesta para avanzar.

Espero que el lector disfrute de este nuevo *Informe Económico y Financiero* de Esade, que, como siempre, responde a la voluntad de ahondar en un ámbito de conocimiento útil para la sociedad, y de hacerlo de forma accesible para un amplio abanico de potenciales lectores interesados.

De la crisis sanitaria a la recesión económica

Josep M^a Comajuncosa
Profesor titular del Departamento de Economía,
Finanzas y Contabilidad de Esade

José Ignacio Conde-Ruiz
Director del *Informe Económico y Financiero*, profesor
visitante de Esade y subdirector de FEDEA

El primer semestre de 2020: la economía confinada

La pandemia de la COVID-19 ha provocado una recesión económica de una magnitud sin precedentes en el último medio siglo. La dimensión exacta de la crisis es difícil de determinar en estos momentos y dependerá tanto de la evolución de la enfermedad y de los progresos en su tratamiento y prevención, como del éxito de las políticas económicas utilizadas. Pese a todo, y aunque algunos de los escenarios más adversos parecen haberse evitado, los efectos de esta crisis se extenderán por toda la economía global y se prolongarán en el tiempo, especialmente para las economías menos desarrolladas. El efecto sectorial de la crisis es muy dispar y resulta evidente que determinados sectores van a experimentar graves dificultades durante un largo período de tiempo.





José Ignacio Conde-Ruiz

Profesor visitante en Esade
y coautor del Informe Económico
y Financiero

A escala global, la contracción de la actividad económica en la primera mitad de este año 2020 ha sido más pronunciada que la observada durante la Gran Recesión del año 2009.

La epidemia ha causado un *shock* negativo, tanto en la demanda como en la oferta. Del lado de la oferta, las medidas de confinamiento han afectado negativamente la capacidad productiva de las empresas, tanto en el sector manufacturero como, especialmente, en el sector servicios.

Del lado de la demanda, las medidas de confinamiento y el desplome de las expectativas de consumidores y empresarios han afectado negativamente la evolución del consumo y la inversión. El aumento sustancial de la tasa de paro y la aparición de tensiones en los mercados financieros ha debilitado adicionalmente la demanda. La naturaleza global del problema también ha reducido la demanda externa.

Estos *shocks* negativos se han extendido por toda la economía global por efecto de las disrupciones aparecidas en las cadenas de suministro, la producción industrial, la oferta de trabajo y el comercio internacional. En los países emergentes y en desarrollo, la crisis se ha profundizado por la caída de los precios de las materias primas, las salidas de capitales y el endurecimiento de las condiciones financieras.

A escala global, la contracción de la actividad económica en la primera mitad de este año 2020 ha sido más pronunciada que la observada durante la Gran Recesión del año 2009. En el primer trimestre, la contracción se concentró en China y otros países asiáticos y, en el segundo trimestre, se extendió hacia las economías europeas, de Norteamérica y Latinoamérica.

El segundo semestre de 2020: un repunte incierto

Pese a todo, algunos de los escenarios más adversos parecen haberse evitado. Si bien en el primer y segundo trimestre de este año la actividad económica se contrajo considerablemente, en el segundo semestre es de esperar una cierta recuperación. A medida que se relajan las medidas de confinamiento, la actividad económica se recupera de forma paulatina pero, tal como se ha observado en China, la reactivación no es suficiente para recuperar todo el terreno perdido. Esto es debido, entre otras cosas, a las restricciones que es necesario mantener en sectores que implican una interacción social próxima, al cambio de comportamiento de los consumidores por el temor de una segunda oleada de la enfermedad y a la elevada incertidumbre que afecta a las decisiones de inversión de las empresas.

El índice PMI de producción industrial y de servicios muestra cómo, en el mes de mayo, pese a mantenerse la contracción económica a escala global, esta era menor que en el mes de abril. El índice también muestra que en los primeros meses de este 2020 la actividad económica se ha deteriorado con mayor rapidez que durante la Gran Recesión de 2009 y que, en el sector servicios, la contracción ha sido incluso mayor que en el de producción de mercancías.

De todas formas, la intensidad y rapidez de esta recuperación son muy inciertas, pues existen numerosos riesgos. Además, podría mostrar grandes disparidades entre países, entre sectores productivos y entre distintos grupos de la población (con el consiguiente aumento de la desigualdad).

1

2

[← Volver al texto](#)

Evolución del PIB real de la Zona Euro (incluye proyecciones)

1

% variación inter-trimestral



Fuente: BCE

Índice PMI global de producción industrial y de servicios

2

Índices de difusión



Fuente: BCE

La intensidad y rapidez de esta recuperación son muy inciertas, pues existen numerosos riesgos. Además, podría mostrar grandes disparidades entre países.

La recuperación irá tomando forma tan solo si se consolida un escenario relativamente plácido en el que el número de personas que requieren hospitalización se va reduciendo de forma regular y duradera hasta niveles que no sobrecarguen los servicios hospitalarios y sanitarios, si las medidas de confinamiento se pueden ir relajando de forma sustancial y si se reduce la incertidumbre y mejoran las expectativas de familias y empresarios. Los riesgos que pueden complicar este escenario son muy numerosos y difíciles de predecir.

La política monetaria altamente acomodaticia, la ausencia de presiones inflacionarias, las políticas fiscales expansivas y las medidas regulatorias de flexibilización deberían ayudar a que en la segunda mitad de este año se recuperen, en parte, las pautas normales de gasto y de producción. También han mejorado las condiciones financieras. Todo esto debería permitir una rápida, aunque no completa, recuperación de la actividad económica. La recuperación no será completa porque no todo el gasto en consumo e inversión que dejó de realizarse en la primera mitad del año se recuperará en la segunda mitad.

Para consolidar esta recuperación también serán necesarias políticas económicas de carácter expansivo. Existe la posibilidad de una espiral negativa en el consumo de las familias. Cuando los individuos experimentan cambios significativos en sus expectativas de ingresos futuros se observa un impacto duradero sobre sus pautas de consumo. Aumenta el ahorro por motivo de precaución, lo cual afecta el ritmo de sustitución de bienes duraderos y reduce el gasto en determinados servicios que posteriormente no se recuperará. Esto frena la demanda agregada y el crecimiento económico, lo cual tiende a consolidar las expectativas y los cambios de conducta de los agentes económicos. Las políticas fiscales expansivas y de impulso de la demanda agregada pueden ser útiles para romper esta espiral.

Hay que tener en cuenta que los efectos de la crisis se prolongarán en el tiempo. La incertidumbre acerca de la evolución de la ocupación y de los ingresos después de la crisis va a lastrar el consumo en el futuro próximo. Una parte de las empresas han visto aumentar la carga de su deuda, y las que tienen problemas de rentabilidad seguirán despidiendo trabajadores y reduciendo su gasto en inversión. Las fricciones en el mercado laboral implican que los empleos perdidos de forma rápida se recuperan posteriormente de forma más lenta y escalonada. Por otro lado, se ha producido una enorme disrupción en las cadenas de suministro a escala global que puede motivar cambios por el lado de la oferta para acercar la producción al consumidor con el consiguiente aumento de los costes.

También existe la posibilidad de que se hayan producido cambios estructurales, que se mantengan en el tiempo, en la forma como las personas trabajan, consumen o viajan y en la organización de las cadenas de suministro. En particular, las medidas de distanciamiento social e higiene seguirán presentes entre nosotros hasta que se supere completamente la enfermedad y esto implicará un aumento de los costes de producción equivalentes a un *shock* negativo de oferta, con los consiguientes efectos sobre la producción y el empleo.

Existe la posibilidad de que se hayan producido cambios estructurales, que se mantengan en el tiempo, en la forma como las personas trabajan, consumen o viajan y en la organización de las cadenas de suministro.

Petróleo, inflación y comercio internacional

Aunque las medidas de confinamiento crean algunas disrupciones en la cadena de suministro que presionan al alza el precio de algunos productos, parece claro que la debilidad de la demanda agregada compensa este efecto, creando un escenario de desinflación, que deja a un buen número de economías desarrolladas cerca de la deflación. La caída de los precios del petróleo y otras materias primas presiona adicionalmente a la baja las tasas de inflación.

El precio de petróleo, como el de todas las materias primas, ha caído durante la primera mitad de este año, debido al retroceso general de la demanda. En el caso del petróleo, una breve guerra de precios entre Arabia Saudí y Rusia contribuyó a una caída adicional durante el mes de marzo, en que se alcanzó un nivel mínimo por debajo de los 20\$ por barril. Esta caída fue en parte revertida cuando, en abril, los países de la OPEP pactaron una reducción de la producción acorde a la caída global de la demanda, situándose el precio algo por encima de los 30\$ por barril. La incertidumbre y la debilidad de la demanda mantendrán el precio del petróleo por debajo de los valores anteriores a la crisis, posiblemente entre los 38\$ y 40\$ por barril durante este año y el próximo 2021, aunque se mantendrá una considerable volatilidad en función de la evolución de la economía.

La inflación se mueve a la baja en toda la economía global. En los países de la OCDE, la tasa de inflación se redujo de forma marcada el mes de abril, un 0,9% cuando un mes antes se encontraba en el 1,7%. El precio de los productos energéticos aceleraba su caída el mes de abril hasta el -10,8%. Por el contrario, los precios de los alimentos aceleraron su subida hasta un 6,4% en ese mismo mes. La inflación subyacente, la que excluye alimentos y energía, pasó del 2,1% en marzo al 1,8% en abril.

En la ZE, ya en marzo, la inflación se situó en una tasa interanual de tan solo el 0,7% y es de esperar que siga próxima a cero durante todo lo que queda de este año 2020. La caída de la utilización de la capacidad productiva y la acumulación de existencias en algunos sectores industriales durante el periodo de confinamiento presionarán a la baja los precios de la ZE en los próximos meses. A finales de año la tasa de inflación de la ZE estará solo unas pocas décimas por encima de cero (0,2-0,3%). El aumento del paro y la caída de ingresos prolongarán esta tendencia deflacionaria hasta entrado el año 2021.

En los próximos meses, la inflación seguirá evolucionando a la baja en un contexto de menor demanda agregada. Sin embargo, a medio plazo, es de esperar que las dificultades logísticas de larga duración y las decisiones de las empresas de aproximar sus cadenas de suministro tengan un efecto relevante sobre los costes que implique la aparición de presiones inflacionarias.

El comercio internacional se ha reducido considerablemente este año 2020, después de que, literalmente, se desplomara en la primera mitad del año. En el segundo semestre es de esperar que se recupere parcialmente el comercio de manufacturas, mientras que el de servicios, especialmente el turismo, lo hará de forma bastante más lenta.

En general, la presente crisis tendrá un efecto permanente de reducción del comercio internacional pues provocará una menor integración de los procesos de producción e implicará una simplificación de las cadenas internacionales de valor. A esto debe añadirse la incertidumbre acerca de la evolución de las políticas comerciales, pues el acuerdo alcanzado a finales de 2019 entre Estados Unidos y China para limitar las medidas proteccionistas no se consideraba suficientemente ambicioso como para revertir la tendencia de los dos últimos años a la imposición de crecientes trabas al comercio.

En un primer momento, las interrupciones en la producción en China afectaron especialmente el comercio internacional entre países asiáticos debido a los problemas causados en las cadenas regionales de valor. Pero la extensión de la epidemia hizo caer el comercio internacional a escala global ya en el primer trimestre de este año, con un resultado muy parecido para el segundo trimestre.

En general, la presente crisis tendrá un efecto permanente de reducción del comercio internacional.

La ZE, debido a su elevada participación en las cadenas globales de valor, notará de forma importante la caída del comercio internacional. En la ZE se estima que las exportaciones caerán un 13% este año, y se recuperarán solo en parte el año siguiente. No se recuperará todo el terreno perdido por los probables retrasos en la normalización de las cadenas de suministro y por los efectos de la incertidumbre. Sin embargo, como las exportaciones y las importaciones evolucionan de forma bastante parecida, la contribución del sector exterior a los cambios del crecimiento de la economía de la ZE será relativamente pequeña.

Los mercados financieros: del pánico a una cierta estabilización

Entre los meses de febrero y marzo, a medida que la epidemia se extendía y que se hacían evidentes sus efectos sobre la economía, los mercados financieros experimentaron un gran y repentino aumento de la aversión al riesgo. Debido a la busca generalizada de activos seguros, los índices de bolsa sufrieron grandes descensos en todo el mundo y las economías emergentes y en desarrollo experimentaron fuertes salidas de capitales.

En Europa, los mercados financieros recibieron un impacto considerable. En la segunda mitad de febrero, cuando se hizo evidente que la epidemia se extendería más allá de China, la confianza de los inversores se vio rápidamente menoscabada. Los inversores abandonaron las áreas del mercado donde percibían más riesgo, como la bolsa y los bonos corporativos a largo plazo, causando una caída de las cotizaciones y los precios de magnitud parecida a la experimentada durante la crisis financiera de 2008-2009.

Entre el 24 de febrero y el 24 de marzo, los índices de bolsa en Europa cayeron a un ritmo sin precedentes, entre un -35% y un -45%. A mediados de marzo, las autoridades de diversos países de la Zona Euro (ZE) prohibieron temporalmente las ventas a corto. Además, la ESMA (European Securities and Markets Authority) requirió la notificación a las autoridades de cualquier posición a corto que alcanzara el 0,1% del capital.

En las economías emergentes, la salida de capitales provocó la depreciación de las monedas y el aumento de la prima de riesgo que debían pagar tanto la deuda pública como la deuda corporativa. Como en episodios anteriores, se hizo evidente la fuerte dependencia de los mercados emergentes respecto a

Los bancos centrales reaccionaron rápidamente a la práctica paralización de los mercados de capitales con medidas expansivas de gran magnitud.

financiación externa denominada en dólares, que pone en peligro la estabilidad financiera de un buen número de economías cuando su moneda se deprecia repentinamente.

La peculiar naturaleza de la crisis y la incertidumbre acerca de sus efectos sobre la economía causaron problemas adicionales en el sistema financiero global y en los mercados de capitales, que a mediados del mes de marzo mostraron serias disfunciones estructurales, en un episodio de rápida búsqueda de efectivo (*dash for cash*). Los gestores de diversos tipos de fondos (*money market funds* o *hedge funds*) vieron muy limitada su capacidad de generar liquidez, lo cual afectó seriamente y prácticamente paralizó mercados cruciales para el buen funcionamiento del sistema como el de papel moneda, el de *repos*, el de deuda pública de las principales economías o el de divisas.

Los bancos centrales reaccionaron rápidamente a estos acontecimientos con medidas expansivas de gran magnitud. La Reserva Federal lideró la respuesta, bajando de nuevo el tipo de interés oficial hasta cero, reiniciando los programas de inyección de liquidez a gran escala (QE, por *Quantitative Easing*) y activando abundantes líneas de crédito en dólares hacia otros bancos centrales (tanto en forma de *swaps* como de *repos*). Para solucionar las mencionadas disfunciones en los mercados de capitales, la Reserva Federal actuó de prestamista de primera instancia, aportando liquidez a los participantes en los mercados y comprando directamente algunos de los activos cuyos mercados habían quedado congelados.

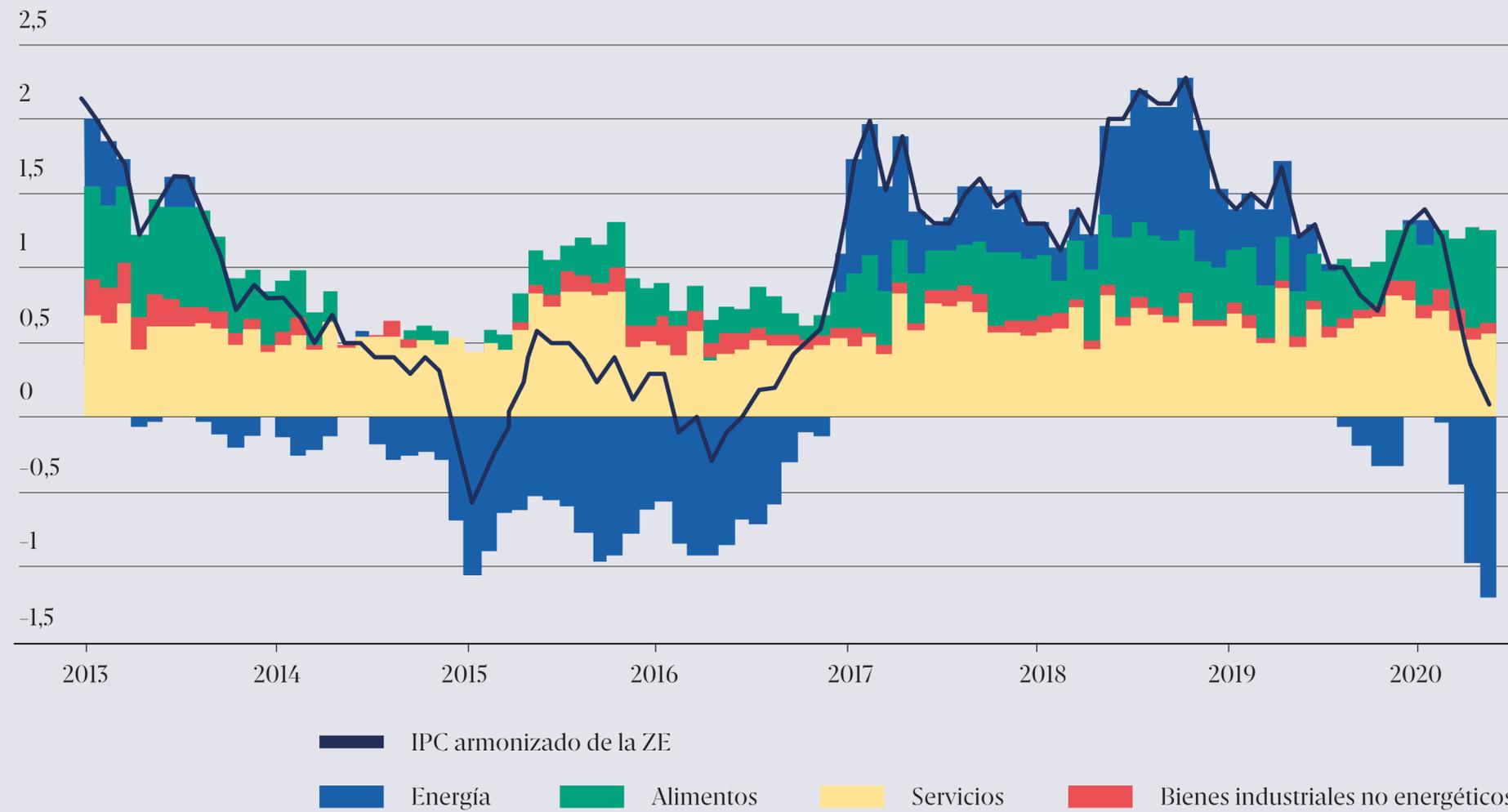
4

5

Evolución del índice armonizado de precios al consumo en la ZE y sus componentes

3

[← Volver al texto](#)



Fuente: BCE

A finales de 2020 la tasa de inflación de la ZE estará solo unas pocas décimas por encima de cero (0,2-0,3%).

[← Volver al texto](#)

Evolución del rendimiento del mercado de valores: EuropeStoxx y componentes

4

Índice: Enero 2018 = 100

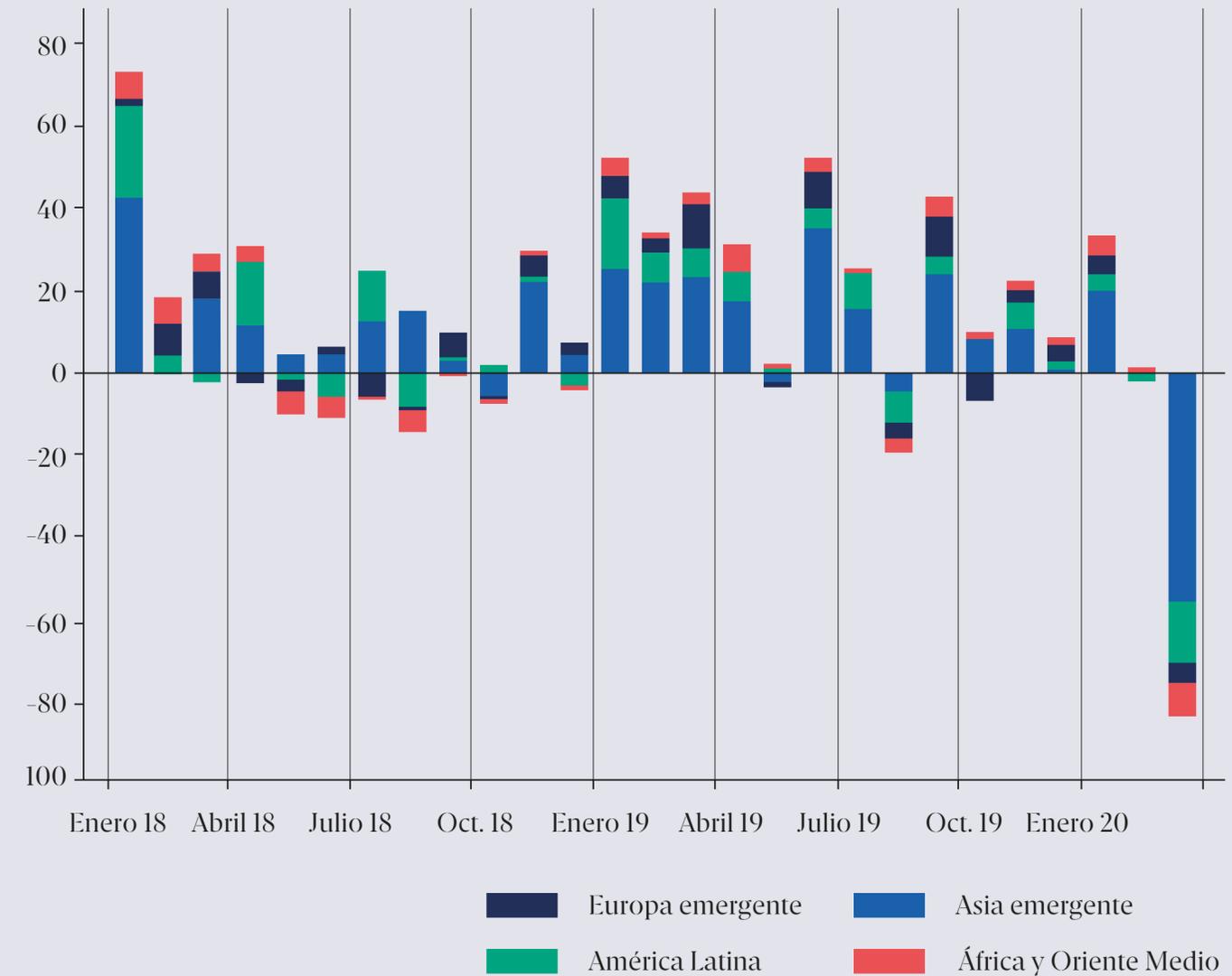


Fuente: Bloomberg y Comisión Europea

Entradas y salidas de capitales desde o hacia economías emergentes

5

Miles de millones de dólares



Fuente: IIF y Comisión Europea

La fortaleza del sistema bancario puede ser uno de los pilares sobre el que se asiente la recuperación.

En líneas generales, la respuesta de la política monetaria a escala global ha conseguido corregir las disfunciones estructurales y mantener la estabilidad financiera, aliviando la necesidad de liquidez y reduciendo las tensiones financieras.

En la ZE, las medidas de política fiscal y monetaria tomadas por los gobiernos y por el BCE, respectivamente, contribuyeron a recuperar parte de la estabilidad perdida. A finales de abril las primas de riesgo de la deuda pública y, en menor medida, de la deuda corporativa se habían vuelto a reducir. También se habían recuperado en parte los índices bursátiles. Pero sin recuperar, en todos estos casos, los niveles previos al inicio de la crisis.

En el mes de mayo, las salidas de capitales desde las economías emergentes se moderaron y en algún caso cambiaron de sentido. En un primer momento, los inversores abandonaron estos países de forma indiscriminada, pero, con el tiempo, las decisiones se han basado, de forma creciente, en los fundamentos y vulnerabilidades económicas de cada país. De todas formas, la extensión de la epidemia hacia estas economías hace que sus condiciones financieras se mantengan tensionadas.

A escala global, las cotizaciones de bolsa y los precios de otros activos con riesgo se han recuperado después de la fuerte caída de los meses de febrero y marzo. La causa es una cierta mejoría en la percepción de riesgo y que la posibilidad de los escenarios más extremos se ha disipado.

Las condiciones financieras, una vez estabilizadas parcialmente las tensiones de febrero y marzo, son mejores que durante la Gran Recesión e incluso mejores que durante la crisis de las empresas tecnológicas de principios de siglo. En el caso presente, el sistema bancario no había acumulado desequilibrios en los años anteriores a la crisis. Esta fortaleza puede ser uno de los pilares sobre el que se asiente la recuperación.

La crisis en la Zona Euro

Según las últimas predicciones del BCE, la ZE experimentará una recesión del -8,7% este 2020, más profunda que la del año 2009, de un -4,5%. En 2021, la economía recuperará parte del terreno perdido, pero no la totalidad, con un crecimiento del 5,2%.

La crisis motivada por la COVID-19 ha supuesto un *shock* negativo simétrico para todos los países de la ZE. La interconexión de sus economías ha magnificado el impacto, tanto de oferta como de demanda, y ha extendido los efectos económicos de la crisis sanitaria por todos los países de la zona.

La recesión ha abierto una brecha de producción en la práctica totalidad de las economías de la ZE, pero existen importantes diferencias entre países. Esto se puede observar al comparar, para cada economía, la distancia en que se prevé van a estar a finales del año 2021 respecto al PIB del último trimestre de 2019. Mientras para el agregado de la ZE se espera que a finales del 2021 el PIB se encuentre un 0,5% por debajo del PIB del último trimestre de 2019, en Italia el PIB se espera que lo esté un 2,75%, en España, un 2,25%, y en Francia, un 1%. En cambio, se espera que Alemania supere en un 1,25% su PIB anterior a la crisis, del último trimestre de 2019.

Es de esperar una recuperación económica en todos los países de la zona durante la segunda mitad de este año 2020, pero será una recuperación incompleta, y con una fortaleza bastante dispar. La salida de la crisis dependerá no solo de la evolución futura de la enfermedad y de la restrictividad de las medidas de confinamiento aplicadas en cada país, sino también de las dificultades económicas aparecidas en cada caso y de la efectividad de las políticas económicas tomadas en los últimos meses. En cualquier caso, por la elevada integración económica, la naturaleza incompleta de la recuperación en un país tiene un efecto negativo sobre todos los demás países, perjudicando con ello la recuperación general.

7

1M

El BCE: de nuevo, lo que sea necesario (*whatever it takes*)

Desde el inicio de la crisis, en febrero de este año, el BCE ha tomado medidas de política monetaria no convencional para mejorar las condiciones financieras de la ZE. Ha proporcionado liquidez a los mercados, apoyando las condiciones de financiación y contribuyendo a mantener el flujo de crédito hacia familias y empresas. Su objetivo prioritario ha sido garantizar unas condiciones de financiación normales a todos los agentes económicos en todos los países de la eurozona.

El BCE decidió relajar las condiciones de las operaciones TLTRO III (*Targeted Long Term Refinancing Operations*), reduciendo en 50 puntos básicos su tipo de interés. Esta medida ha contribuido a evitar que muchas empresas, especialmente pequeñas y medianas, experimentaran problemas de liquidez que pusieran en riesgo su solvencia.

El BCE ha proporcionado fuentes adicionales de liquidez para los bancos, ampliando los tipos de activos que estos pueden utilizar como colateral. También ha incrementado las compras de activos públicos y privados mediante los programas ya existentes APP (*Asset Purchase Programme*) y con el recientemente creado PEPP (*Pandemic Emergency Purchase Programme*).

Con la creación del PEPP, el BCE anunció inicialmente compras adicionales de activos por valor de 870.000 millones de euros hasta finales de 2020. El pasado mes de junio amplió el volumen

[← Volver al texto](#)

Índices de empresas bursátiles en EE. UU. y Zona Euro

6

Índice: 1 Enero 2015 = 100



■ Bancos Zona Euro ■ Corporaciones no financieras Zona Euro
■ Bancos EE. UU. ■ Corporaciones no financieras EE. UU.

Fuente: BCE

Evolución del PIB real, Zona Euro

7

Miles de millones de euros EUR a precios de 2015

Previsión %



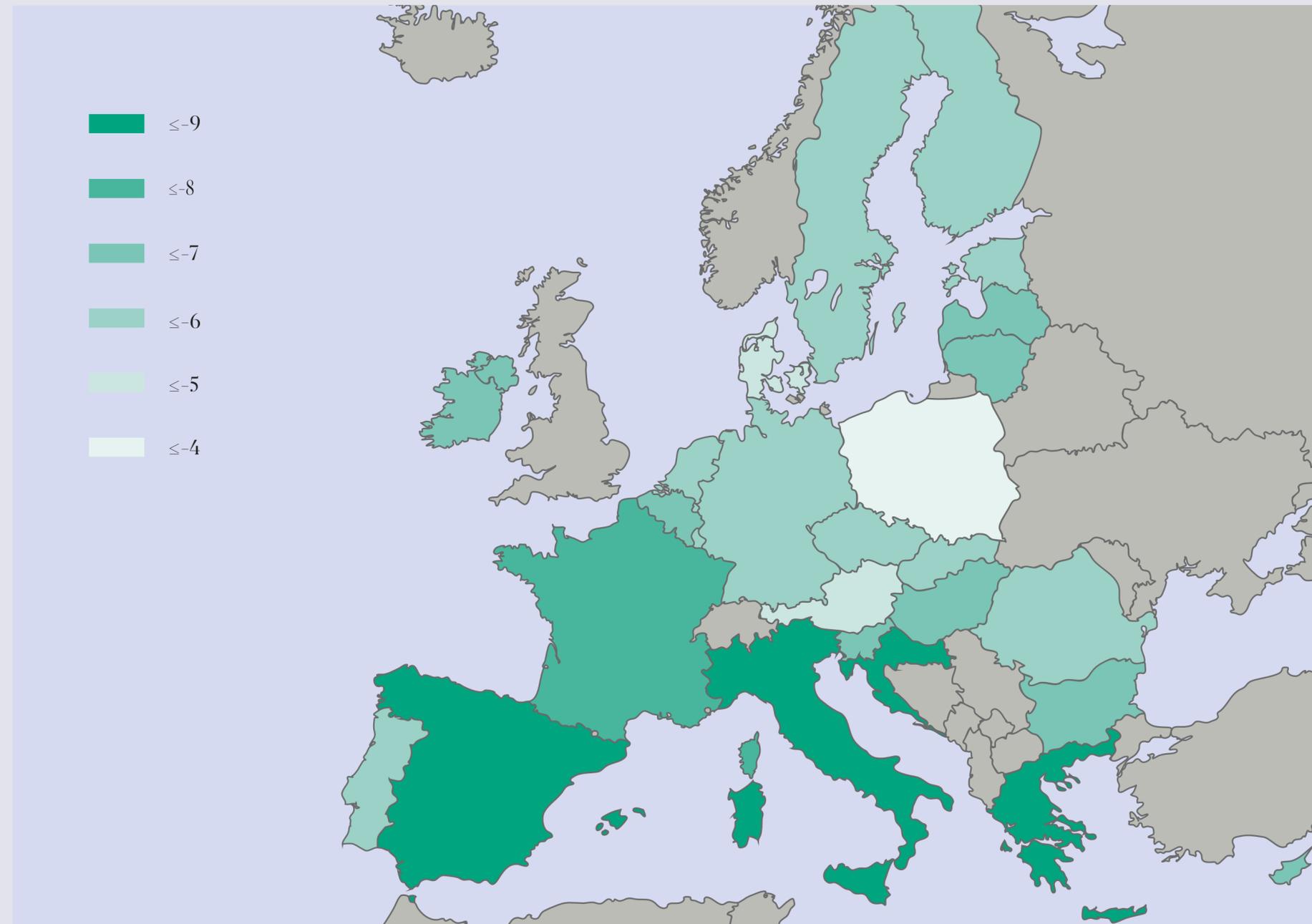
■ PIB trimestral (volumen) ■ Crecimiento PIB (trimestral, ref. dcha)
■ PIB anual (volumen) ■ PIB trimestral (volumen)

Fuente: Comisión Europea

Previsiones económicas en la Unión Europea para 2020

1M

[← Volver al texto](#)



Fuente: Comisión Europea

La recesión ha abierto una brecha de producción en la práctica totalidad de las economías de la ZE, pero existen importantes diferencias entre países.

de compras hasta un total de 1,35 billones, extendiéndose el horizonte hasta junio de 2021 o más allá de ser necesario. Además, las compras no deberán realizarse de forma uniforme entre países y tipos de activos, sino que se priorizarán los que sean necesarios para el correcto funcionamiento de los mercados financieros y de la política monetaria en toda la ZE. Con estas medidas, que se suman a las ya existentes del programa APP, el BCE ha podido proporcionar liquidez adicional a los bancos de la zona por valor de un billón y medio de euros a un tipo de interés negativo de hasta el -0,75%.

8

De especial importancia ha sido la decisión del BCE de ampliar temporalmente el tipo de activos usados como colateral de sus créditos. Ha facilitado de forma especial el uso como colateral de créditos concedidos por los bancos a las pequeñas y medianas empresas, a autónomos y a familias, que se han beneficiado de las garantías ofrecidas por los gobiernos en el contexto de la crisis. Esto ha contribuido a la reducción de las primas de riesgo que debían pagar las empresas que se financian en los mercados de bonos (aunque los tipos siguen siendo más elevados de los que debían pagar antes de la crisis), pero también ha facilitado una financiación ágil y de bajo coste a las empresas que se financian a través del crédito. Con ello ha contribuido al sostenimiento del tejido empresarial de menor tamaño, que se encuentra en una situación especialmente complicada por la naturaleza de la presente crisis.

Las medidas del BCE se han complementado con la decisión tomada por el Mecanismo Único de Supervisión bancaria de utilizar, de forma contracíclica, la flexibilidad en la regulación de los requisitos de capital. Esto concederá al sector bancario un mayor margen de maniobra para absorber pérdidas o para poder conceder más créditos.

La concesión de crédito por parte del sector bancario será de vital importancia no solo durante la presente crisis sino también durante el periodo de recuperación económica posterior. La salud del sistema bancario constituye un hecho diferencial positivo respecto a la anterior crisis cuando los problemas de los bancos acrecentaron la recesión. Se trata de una fortaleza que debe ser preservada.

Por naturaleza, los bancos se encuentran especialmente expuestos a las consecuencias de la recesión económica por la posibilidad de créditos morosos o impagados y por la pérdida de valor de algunos de los activos que mantienen en sus balances.

La fuerte caída de las cotizaciones bancarias en la bolsa desde finales de febrero y su peor evolución comparada con otros sectores son una muestra de estas dificultades. La principal dificultad del sector bancario viene dada por sus beneficios reducidos, circunstancia que viene prolongándose durante toda la última década debido a las políticas monetarias no convencionales y a los tipos de interés extremadamente bajos. Esto implica que cualquier pérdida tiene un efecto rápido sobre los *buffers* de capital.

Sin embargo, el aumento del capital de los bancos llevado a cabo en los últimos diez años debería permitirles seguir desarrollando su función de intermediación incluso en caso de una profundización de la recesión. Así lo indicaban las pruebas de estrés realizadas por la autoridad bancaria europea (EBA) y el BCE en 2018. De todas formas, el supervisor bancario ha solicitado la suspensión de reparto de dividendos para este año 2020, para acumular capital y mejorar la salud del sistema bancario y su capacidad para seguir dando crédito.

Gracias a las medidas del BCE, el flujo de crédito hacia las empresas no financieras ha ido en aumento, a una tasa anual del 6,6% el pasado mes de mayo, lo cual pone de manifiesto que las empresas, debido a la caída de ingresos, están usando esta forma de financiación para pagar gastos corrientes y gastos de capital.

En el mercado de deuda pública, todos los estados de la ZE han visto aumentar algo el tipo de interés al que se financian. En las primeras semanas de la crisis y como resultado del mayor impacto de la epidemia, el gobierno italiano vio como su prima de riesgo aumentaba hasta los 300 puntos básicos. Posteriormente, y gracias al programa PEPP del BCE, las diferencias entre países han disminuido. A principios del mes de junio, el bono alemán a 10 años pagaba un -0,12% y el francés un 0,24%. Pero la diferencia con otros países de la zona era pequeña: el bono portugués pagaba un 0,82% (94 puntos básicos de prima de riesgo); el español, un 0,85% (97 puntos básicos de prima) y el italiano, un 1,78% (190 puntos de prima).

9

Políticas económicas durante el confinamiento

La reacción de las autoridades económicas a la crisis ha sido de una gran magnitud en buena parte de la economía global, tanto en el ámbito de la política fiscal como en el de la política monetaria.

La prioridad básica de la política económica ha sido el sostenimiento de los sistemas de salud para hacer frente a la epidemia y minimizar su extensión. Pero el esfuerzo también se ha concentrado en limitar la extensión de la crisis sanitaria a la economía, protegiendo a las personas y a las empresas que se ven afectadas por las medidas de confinamiento, para minimizar la recesión económica y reforzar la recuperación cuando se alivie la incidencia de la epidemia.

Durante el periodo de confinamiento, la política fiscal debe concentrarse en minimizar el impacto de la crisis, pero también en mantener las relaciones económicas entre empresas y empleados, productores y consumidores, o acreedores y deudores, para favorecer la normalización económica posterior.

Es importante minimizar el número de empresas que cierren o desaparezcan. Las que se encuentran en una posición más vulnerable son las pequeñas y medianas empresas que se han visto gravemente afectadas por el cierre y cese de la actividad productiva. Algunos países han tomado importantes medidas en este ámbito. En Dinamarca se implementaron subsidios que cubren el 75% del salario que pagan las empresas afectadas, en el Reino Unido estas ayudas pueden llegar hasta el 80% del salario. En Alemania y Francia se relajaron las condiciones que deben cumplir las empresas que utilizan los subsidios al trabajo.

Otra posible fuente de ayuda radica en la posibilidad de que los agentes económicos con problemas puedan renegociar su deuda bancaria, sin que ello modifique la clasificación crediticia o la necesidad de realizar provisiones. Esto ha sido ampliamente utilizado en China.

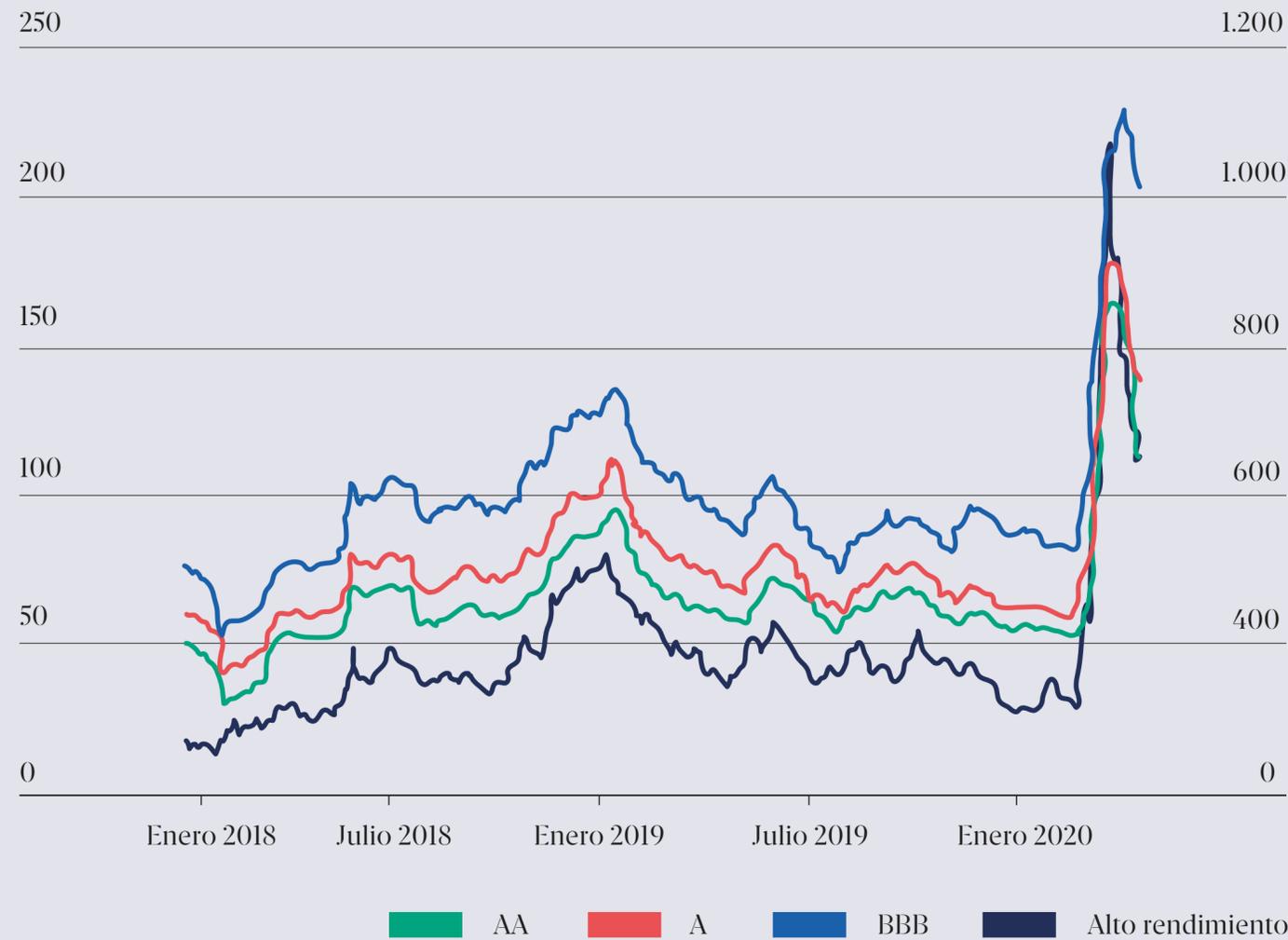
Es importante mantener estas ideas en mente, por si fuera necesario en el futuro próximo repetir algún periodo de confinamiento de la población. Evidentemente, estas medidas tienen una gran incidencia en las cuentas públicas, por lo cual es imprescindible que los bancos centrales sigan implementando políticas monetarias no convencionales, aunque supongan una monetización del déficit público. La excepcionalidad de la

[← Volver al texto](#)

Diferenciales de los bonos corporativos a 5 años

8

Puntos básicos



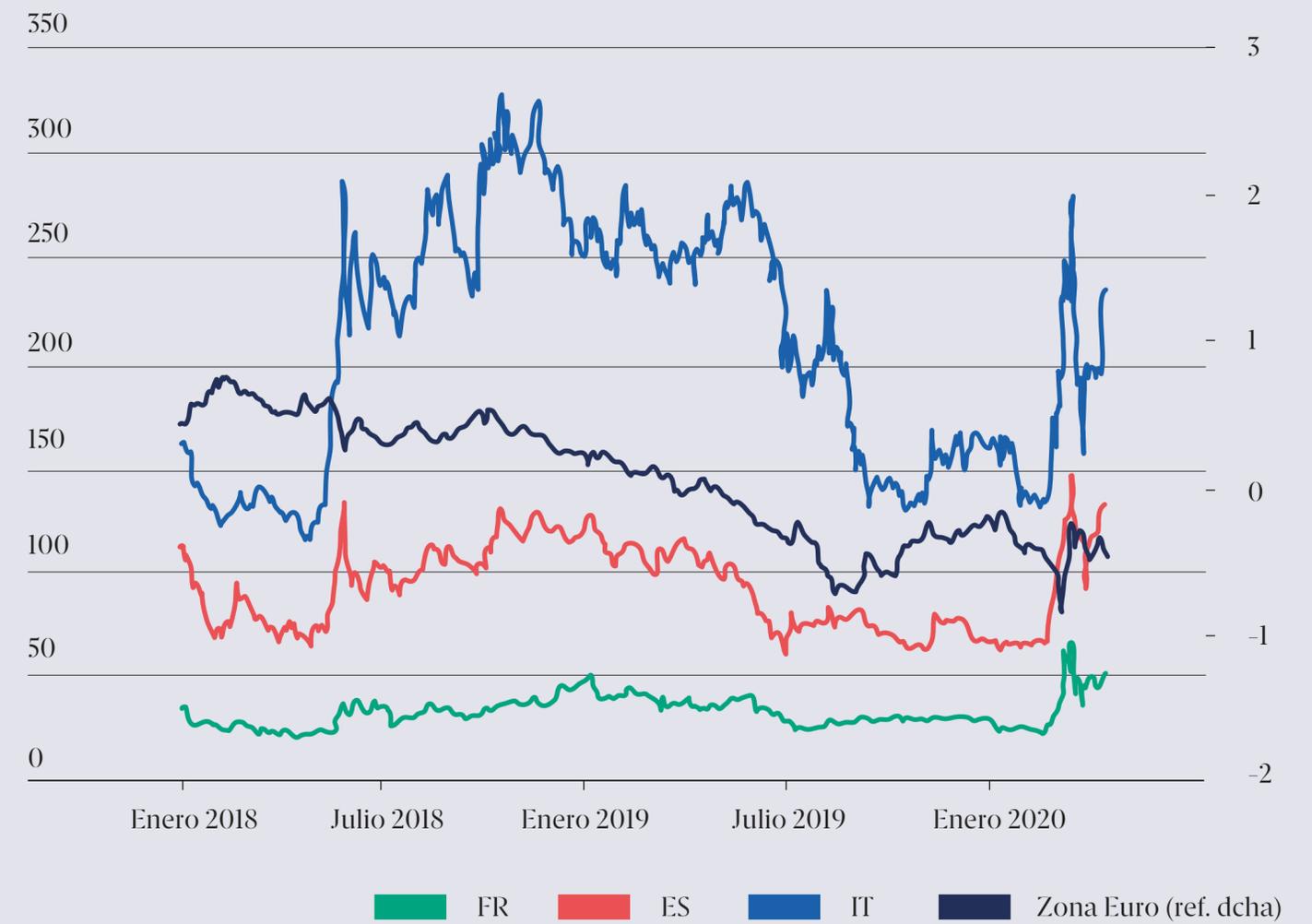
Fuente: Bloomberg y Comisión Europea

Tipos de interés de los bonos públicos de la Zona Euro y diferenciales de algunos estados

9

Puntos básicos

%



Fuente: Bloomberg y Comisión Europea

situación y la ausencia de presiones inflacionarias aconsejan mantenerse en esta dirección. Además, en la ZE es necesario desarrollar instrumentos fiscales que permitan ayudar a los estados con problemas de financiación (ver apartado sobre el Fondo Europeo para la Recuperación económica y la Resiliencia).

Políticas económicas para la fase de reactivación

Una vez superada la fase de contención de la pandemia, será necesario realizar un esfuerzo fiscal adicional para favorecer la recuperación económica. Cabe distinguir dos tipos de políticas: las de apoyo a la demanda y las de apoyo a los sectores económicos más fuertemente impactados por la crisis.

Respecto a las políticas de demanda, será en el momento de la recuperación cuando las medidas fiscales expansivas tendrán un mayor efecto multiplicador sobre la producción agregada. En los países avanzados con un nivel bajo de endeudamiento público, la inversión pública es la mejor opción. Especialmente, si tenemos en cuenta que la pobre evolución de la inversión empresarial en los últimos años ha deteriorado el ratio entre capital instalado y PIB, y que la demanda agregada también ha evolucionado con debilidad. En estos países también se deberían mejorar la cobertura del subsidio de desempleo y las redes de seguridad social para dotar de una mejor protección a los sectores más vulnerables de la población.

En las economías avanzadas más endeudadas y con menor espacio para la política fiscal, los gobiernos deberían revisar sus esquemas de ingresos y gastos para poder incrementar su gasto público en capital. Especialmente, en sectores como la sanidad o las infraestructuras, donde el capital público existente se ha deteriorado (este sería el caso de Estados Unidos o Italia).

También deberán dedicarse recursos a estimular directamente la demanda. Cheques al consumo, ayudas al consumo que contribuyan a la transición hacia una economía menos dependiente del carbono, estímulos para poder posponer el pago en la compra de bienes duraderos. Estas medidas deberán tener un carácter temporal, sin perder de vista la necesidad de volver a una pauta descendente y sostenible del endeudamiento público.

Mucho más complejas son las políticas sectoriales de apoyo a las empresas fuertemente impactadas por la crisis. En las grandes empresas, la participación del sector público en un proceso de recapitalización parece una opción adecuada. Sin embargo, la mayor dificultad radica en la multitud de empresas medianas y pequeñas que no podrán disfrutar de esta posibilidad. Después del golpe inicial, el reto más complicado de las autoridades económicas será encontrar las políticas adecuadas para evitar la desaparición de gran número de empresas cuya solvencia ha quedado gravemente afectada por la crisis. Posiblemente este será el terreno en que se acabará dilucidando la magnitud real del impacto de la presente crisis sobre el funcionamiento de la economía y sobre el nivel de vida de la población a medio y largo plazo.

Las cuentas públicas, muy tensionadas

La pandemia y la crisis económica provocada por esta harán aumentar el volumen de déficit público y deuda pública en toda la economía global. Las cuentas públicas se verán afectadas tanto desde el lado de los ingresos como de los gastos. Al evidente aumento del gasto para contener la pandemia y sus efectos económicos, se sumará el hecho, observado ya durante la crisis global de 2008-2009, de que los ingresos fiscales caen a un ritmo superior al de la caída de la actividad.

En Estados Unidos, las medidas fiscales implementadas para hacer frente a los efectos de la pandemia equivalen a un 11% del PIB. En Japón, el apoyo fiscal directo supone un 6% del PIB, aunque en este caso las medidas de liquidez que no afectan directamente al déficit público alcanzan el 17,5% del PIB.

En la ZE, las medidas fiscales puestas en marcha para luchar contra la epidemia y la crisis económica suponen un 3,25% del PIB. Si a esto añadimos el efecto de los estabilizadores automáticos, resulta evidente que el déficit público experimentará un gran aumento este año 2020. Además, los gobiernos han proporcionado garantías públicas a créditos concedidos a empresas por un valor equivalente al 24% del PIB.

La Comisión Europea prevé que el déficit público de toda la ZE representará este año 2020 un 8,5% del PIB, mucho mayor que el 0,6% del pasado año 2019. Y el gobierno estadounidense predice un déficit público de una magnitud sin precedentes, por encima del 15% del PIB.

La Comisión Europea prevé que el déficit público de toda la ZE representará este año 2020 un 8,5% del PIB, mucho mayor que el 0,6% del pasado año 2019.

◀10

◀11

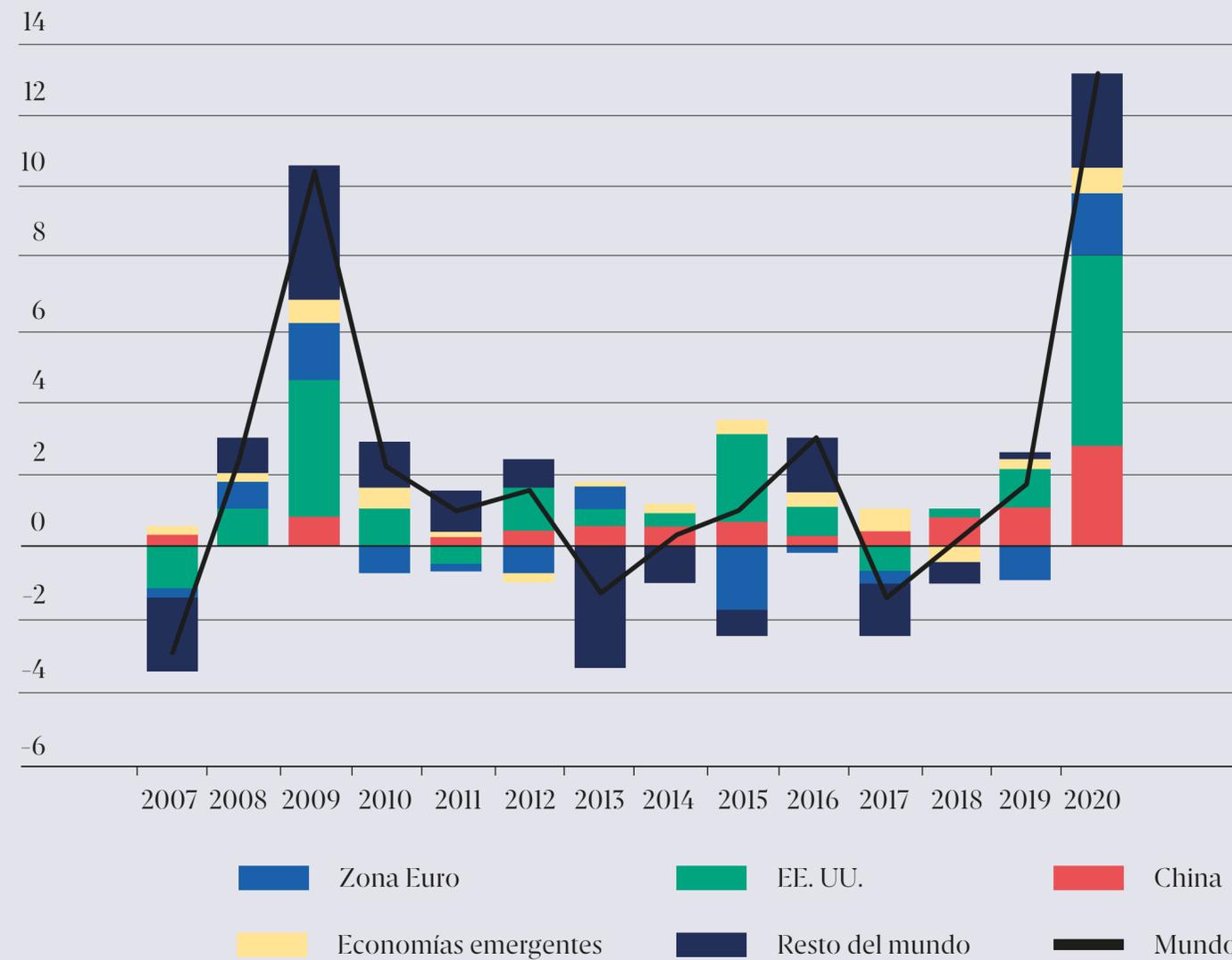
◀12

[← Volver al texto](#)

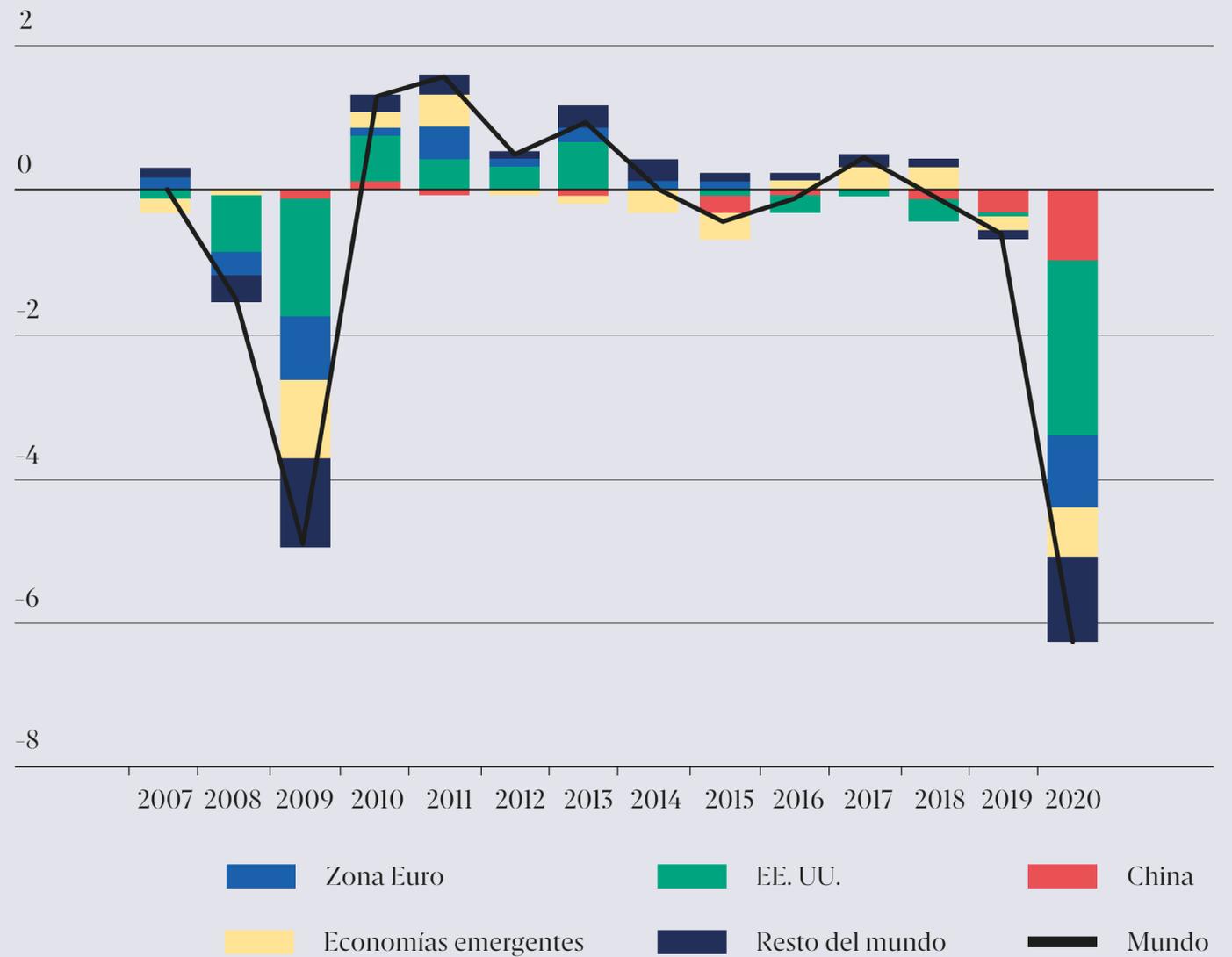
Contribución al cambio, a escala global, en la deuda pública y el déficit público, 2007-2020 (% del PIB)

10

Deuda pública



Saldo del presupuesto público



Fuente: FMI

Saldo del presupuesto público por países y zonas económicas, 2012-2020 (% del PIB)

11

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Proyección 2020
Mundo	-3,8	-2,9	-2,9	-3,3	-3,4	-3,0	-3,1	-3,7	-9,9
Economías desarrolladas	-5,5	-3,7	-3,1	-2,6	-2,6	-2,3	-2,6	-3,0	-10,7
Estados Unidos	-8,0	-4,6	-4,0	-3,6	-4,3	-4,5	-5,7	-5,8	-15,4
Zona Euro	-3,7	-3,0	-2,5	-2,0	-1,4	-0,9	-0,5	-0,7	-7,5
Francia	-5,0	-4,1	-3,9	-3,6	-3,5	-2,8	-2,3	-3,0	-9,2
Alemania	0,0	0,0	0,6	0,9	1,2	1,2	1,9	1,4	-5,5
Italia	-2,9	-2,9	-3,0	-2,6	-2,4	-2,4	-2,2	-1,6	-8,3
España	-10,7	-7,0	-5,9	-5,2	-4,3	-3,0	-2,5	-2,6	-9,5
Japón	-8,6	-7,9	-5,6	-3,8	-3,7	-3,1	-2,4	-2,8	-7,1
Reino Unido	-7,6	-5,5	-5,6	-4,6	-3,3	-2,5	-2,2	-2,1	-8,3
Canadá	-2,5	-1,5	0,2	-0,1	-0,5	-0,1	-0,4	-0,4	-11,8
Otros	0,4	0,2	0,2	0,1	0,7	1,4	1,4	0,0	-5,3
Mercados emergentes y economías de ingresos medios	-0,9	-1,5	-2,5	-4,4	-4,8	-4,1	-3,8	-4,8	-9,1
Excluidos MENAP* Productores de petróleo	-1,9	-2,3	-2,7	-4,0	-4,4	-4,0	-4,0	-5,0	-9,0
Asia	-1,6	-1,8	-1,9	-3,3	-3,9	-4,0	-4,5	-6,0	-9,9
China	-0,3	-0,8	-0,9	-2,8	-3,7	-3,8	-4,7	-6,4	-11,2
India	-7,5	-7,0	-7,1	-7,2	-7,1	-6,4	-6,3	-7,4	-7,4
Europa	-0,7	-1,5	-1,4	-2,7	-2,9	-1,8	0,4	-0,7	-6,1
Rusia	0,4	-1,2	-1,1	-3,4	-3,7	-1,5	2,9	1,9	-4,8
América Latina	-2,9	-3,2	-5,0	-6,8	-6,2	-5,4	-5,2	-4,0	-6,7
Brasil	-2,5	-3,0	-6,0	-10,3	-9,0	-7,9	-7,2	-6,0	-9,3
México	-3,7	-3,7	-4,5	-4,0	-2,8	-1,1	-2,2	-2,3	-4,2
MENAP	5,6	3,9	-1,5	-8,5	-9,6	-5,8	-2,9	-3,8	-9,8
Arabia Saudí	11,9	5,6	-3,5	-15,8	-17,2	-9,2	-5,9	-4,5	-12,6
Sudáfrica	-4,4	-4,3	-4,3	-4,8	-4,1	-4,4	-4,1	-6,3	-13,3

Fuente: : FMI

MENAP* (Oriente Medio, Norte de África, Afganistán y Pakistán)

[← Volver al texto](#)

Las cuentas públicas se verán afectadas tanto desde el lado de los ingresos como de los gastos.

13.

Como consecuencia de estos elevados déficits presupuestarios, el ratio entre deuda pública y PIB aumentará considerablemente en toda la ZE, de un 86% en 2019 a un 103%. Aunque la mejora posterior de las cuentas públicas permitiría una reducción, esta será muy lenta. Después de la previsible mejoría en las cuentas públicas en 2021, se espera que a finales de ese año, siete estados miembros de la ZE tengan aún un ratio de deuda pública superior al 100% del PIB (Bélgica, Chipre, España, Francia, Grecia, Italia y Portugal) y otros seis estarán por encima del 60% (Alemania, Austria, Croacia, Eslovenia, Finlandia e Irlanda).

El Fondo Europeo para la Recuperación y la Resiliencia

La Comisión Europea propuso a finales de mayo la creación del Fondo Europeo para la Recuperación Económica y la Resiliencia (Next Generation EU), que esperemos se apruebe en el Consejo Europeo durante el verano. El fondo pone a disposición de los estados hasta 750.000 millones de euros que podrán dedicarse a mejorar la competitividad y la productividad, a la salud y la educación públicas, a la creación de empleo y a promover la cohesión económica, social y territorial. Todo ello bajo la idea de realizar las inversiones y reformas necesarias para hacer frente a los retos que supone la transición a una economía verde y digital, con el fin de alcanzar un crecimiento más sostenible.

El 80% del fondo se dedicará a financiar inversión pública y el 20% restante a incentivar la inversión privada. El fondo emitirá deuda para conseguir los 750.000 millones de euros entre 2021 y 2024. Finalmente, los bonos se pagarán a través del presupuesto de la UE. Para ello se podrán crear nuevas herramientas fiscales a escala europea, como un sistema de adquisición de derechos a las emisiones contaminantes (equivalente a un impuesto a la emisión de gases contaminantes), un impuesto a las grandes empresas o un impuesto digital.

El dinero del fondo se traslada a los países miembros o bien mediante un crédito o bien mediante una transferencia directa a fondo perdido. De momento, parece que hasta 310.000 millones de euros se usarán para conceder transferencias.

Estas dos posibilidades han abierto un debate entre los países de la periferia y diversos países del centro y norte de Europa. Los primeros son más partidarios de las transferencias a fondo perdido,

mientras que los países del norte quieren dar mayor peso a los créditos concedidos bajo la condición de implementar reformas estructurales. Alemania y Francia han adoptado una posición intermedia de arbitraje. Las negociaciones sobre la forma (créditos o transferencias), la repartición entre países, el destino del dinero y las condiciones de acceso siguen abiertas y se prolongarán hasta el próximo mes de setiembre. Francia y Alemania han insistido en la idea de que el fondo va a suponer, por primera vez, una emisión conjunta de deuda pública por parte de los países europeos. También supone una compartición de riesgo, pues la parte del fondo que se use para conceder transferencias será recuperada con dinero del presupuesto europeo y, por tanto, procedente de todos los países de la Unión. Se trata, pues, de un primer paso hacia una mayor integración fiscal. Una mayor integración fiscal que se reconoció ya como algo imprescindible hace ocho años, al poner fin a la crisis de la deuda pública en la ZE, pero que hasta el momento no había conseguido concreción alguna.

La discusión sobre la forma y uso del fondo es parte de una cuestión crucial para el futuro de la ZE y de la UE. Sin una mayor integración fiscal, la moneda única europea no funciona eficientemente, pero los estados son reacios a tomar decisiones en firme en esta dirección porque la integración fiscal supone una pérdida de soberanía. Los países del núcleo, más ricos, temen que con ello deban terminar pagando la deuda acumulada por otros estados, mientras que los países de la periferia son reticentes a las condiciones requeridas para implementar este tipo de medidas pues limitan su capacidad de decisión sobre el propio presupuesto.

La forma final que tome el fondo dirá mucho de la voluntad política de los estados para seguir adelante en el proceso de integración europea.

La discusión sobre la forma y uso del fondo es parte de una cuestión crucial para el futuro de la ZE y de la UE. Sin una mayor integración fiscal, la moneda única europea no funciona eficientemente.

La economía española y el “gran confinamiento”

La crisis sanitaria ha frenado de forma abrupta la fase de crecimiento de la economía española iniciada en 2014. Según los datos del primer trimestre, el PIB español registró una variación del -5,2% respecto al trimestre anterior en términos de volumen.

El estricto confinamiento de ocho semanas ha tenido implicaciones a todos los niveles para la economía española. Tan pronto empezó el periodo de confinamiento, el gobierno puso en marcha una serie de medidas con el objetivo de preservar la mayor parte del tejido productivo hasta superar la crisis sanitaria. Se han establecido dos tipos de ayudas. Por un lado, medidas de apoyo financiero a la liquidez, para evitar que se rompan las cadenas de pago. Se ha implementado un programa de hasta 100.000 millones de euros en garantías o avales públicos para contribuir a que las entidades financieras puedan proporcionar a empresas y autónomos la liquidez necesaria para hacer frente a sus compromisos a pesar de su repentina pérdida de ingresos. Por otro lado, se han creado ayudas directas, vía transferencias, donde destacan los ERTE (expediente de regulación temporal de empleo) o la prestación por cese de actividad para los autónomos. En términos comparados, la movilización de recursos públicos para hacer frente a la pandemia está siendo inferior a la de otros países europeos, probablemente porque el margen fiscal de la economía española es inferior. Aún es pronto para evaluar cómo van a funcionar estas medidas, pero de su efectividad va a depender la rapidez de la recuperación. En este sentido, a diferencia de la anterior crisis, donde el sector financiero estaba dañado por su alta exposición al sector de la construcción, ahora el sistema bancario se encuentra en una mejor posición y está canalizando correctamente recursos financieros al tejido empresarial y a las familias.

En el mercado laboral, la figura del ERTE, como mecanismo de “flexiseguridad”, está jugando un papel fundamental. Tan pronto se inició el periodo de confinamiento, en el mes de marzo, gran número de contratos temporales de muy corta duración (semanales o incluso intrasemanales), cerca de un millón, se destruyeron por la vía de la no renovación. Los contratos indefinidos de las actividades afectadas (y seguramente también contratos temporales de duración media y larga) se protegieron mediante ERTE en los que el sector público se hace cargo de una parte del salario, pagando una prestación por desempleo del 70% de la base reguladora y cubriendo la mayor parte de las cotizaciones sociales. Esto ha

Evolución del saldo del presupuesto público, por zonas de la economía global (% del PIB)

12

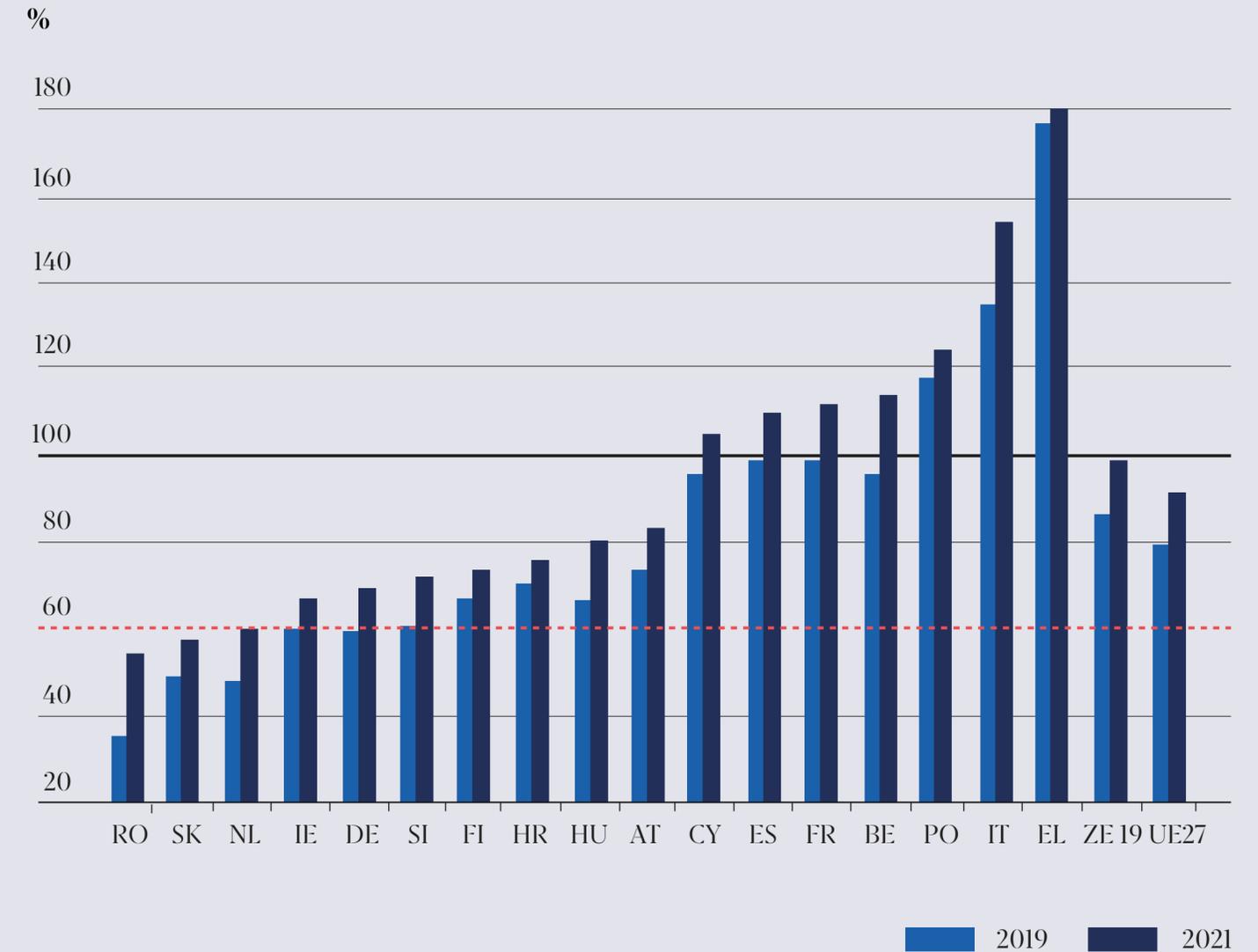


Fuente: Comisión Europea

[← Volver al texto](#)

Evolución de la deuda pública en países de la UE (% del PIB)

13



Fuente: Comisión Europea

[← Volver al texto](#)

supuesto un alivio para las empresas y una protección para los trabajadores y ha evitado muchos despidos, amortiguando el impacto de la crisis sobre el empleo. En mayo había más 3,2 millones de trabajadores bajo la cobertura de un ERTE y 1,5 millones de autónomos percibiendo la nueva prestación por cese de actividad. Cerca del 50% de los trabajadores afectados por estas cifras se encuentran en los sectores del comercio, la hostelería y el transporte. Aunque también se han acogido a ellos empresas manufactureras o del sector de la construcción.

Por la naturaleza de la crisis y el perfil estacional de la economía española, no es de esperar que se siga destruyendo empleo neto en la segunda parte del año y, lo que ocurra en el mercado laboral en los próximos meses va a depender de la evolución de la tasa de reincorporación de los trabajadores protegidos por un ERTE. Hasta la fecha, 1,5 millones de los trabajadores en ERTE y un alto porcentaje de los autónomos que estaban percibiendo la prestación por cese de actividad ya han reiniciado la actividad. Es importante que se diseñe bien la salida de los ERTE para no desincentivar el empleo, sobre todo en los próximos meses de verano, donde la incertidumbre es muy elevada. Aunque se trata de una medida temporal, debe encontrarse el difícil equilibrio entre retirar estos expedientes temporales demasiado pronto, generando problemas de solvencia a las empresas, o demasiado tarde, retrasando la recuperación. Además, en la medida que los trabajadores protegidos por un ERTE se reincorporen a su puesto de trabajo (mayoritariamente con contrato indefinido) se observará cómo aumentan las contrataciones de trabajadores temporales, que son complementarias a los empleos indefinidos que se van recuperando. El éxito de este modelo laboral para afrontar la crisis va a depender básicamente de que los ERTE (suspensiones temporales de empleo) no se conviertan en ERE (despidos). Seguramente en la fase de reactivación habrá que introducir medidas para tratar los problemas de solvencia de las empresas, que sin duda se van a generar.

La situación de las cuentas públicas antes del inicio de la pandemia ya era delicada. La economía española terminó el año 2019 con un déficit del 2,8% del PIB, tres décimas superior al de 2018, pese a que la economía creció un 2%. Además, la consolidación fiscal lleva aplazada desde el año 2014, con aumentos continuados del déficit estructural primario desde entonces. El coste fiscal de un mes de confinamiento estricto, teniendo en cuenta el aumento del gasto y la reducción de ingresos, asciende a un 3,2% de PIB. Por este motivo, en 2020 el déficit público estará por encima del 10% del

En el mercado laboral, la figura del ERTE, como mecanismo de “flexiseguridad”, está jugando un papel fundamental. Ha supuesto un alivio para las empresas y una protección para los trabajadores y ha evitado muchos despidos.

PIB y la deuda pública se situará por encima del 115% del PIB. No obstante, las medidas del BCE que hemos descrito anteriormente van a evitar tensiones en los mercados de deuda hasta que la economía recupere su crecimiento potencial, lo cual permitirá priorizar las medidas para conseguir una rápida recuperación.

A diferencia de la crisis de 2008-2009, de origen financiero y generada endógenamente por los desequilibrios económicos acumulados por los propios países, donde muchas de las empresas tenían problemas de solvencia, el origen de esta crisis es exógeno y la mayoría de las empresas en principio solo tienen



problemas de liquidez. De la efectividad de las medidas y de la profundidad de la pandemia depende que estos problemas de liquidez no acaben convirtiéndose en problemas de solvencia. Es interesante señalar que prácticamente todas las previsiones económicas coinciden en que en el año 2022 se habrá recuperado el nivel previo a la crisis de la COVID-19. Esto sería una diferencia importante respecto a la anterior crisis, en que la caída acumulada del PIB por encima fue de 8,5 puntos, pero la economía española tardó nueve años en alcanzar el nivel de producción previo a la crisis.

Si se puede evitar un nuevo confinamiento tan estricto como el vivido la pasada primavera, estimamos que la economía española terminará este 2020 con una caída del PIB por encima del -10% y, para el año 2021, el crecimiento se recuperaría en torno del 6-7%. Obviamente, la predicción está sujeta a la evolución de la pandemia.

Hay cinco características de la economía española que la hacen especialmente sensible a una crisis como la desencadenada por la COVID-19. En primer lugar, un modelo de crecimiento bastante orientado hacia actividades asociadas al turismo como la hostelería, el ocio o el transporte, que al requerir una interacción social más elevada se ve más afectado y durante más tiempo. Segundo, un tejido empresarial con un mayor porcentaje de empresas pequeñas o muy pequeñas, que tienen mayores problemas para acceder a la financiación y que requieren medidas económicas específicas para su supervivencia. Tercero, la necesidad de un confinamiento más estricto que el realizado en otras economías, lo cual hace anticipar una caída mayor del crecimiento en el segundo trimestre. Cuarto, un mercado laboral más precario, con mayores tasas de temporalidad, que va a provocar un mayor aumento del desempleo. Y por último, una menor capacidad de respuesta fiscal, en comparación con otros países europeos, para proporcionar transferencias o ayudas directas. Este último punto resulta preocupante, pues puede estar desnivelando el terreno de juego, supuestamente idéntico en un mercado único (*“level playing field”*), a favor de aquellos países que han podido proporcionar más ayudas directas a sus empresas. La igualdad de condiciones para competir en el mercado único es fundamental para evitar posiciones dominantes, que acabarían perjudicando a todos los consumidores europeos. El nuevo Fondo Europeo para la Recuperación y la Resiliencia debería tener esto en cuenta y, en la medida de lo posible, compensarlo con el reparto de los nuevos fondos.

En la ZE deben compensarse las diferencias en la capacidad fiscal de los distintos países miembros mediante un buen uso del Fondo Europeo para la Recuperación y de otros instrumentos fiscales.

Riesgos y oportunidades

Obviamente, la gran mayoría de riesgos existentes son a la baja. La extensión y duración de la pandemia son inciertos y, en buena medida, dependen del posible hallazgo de un tratamiento efectivo y de una vacuna. La duración de la pandemia es un factor clave para determinar el tipo de recuperación económica así como la magnitud final de las políticas fiscales necesarias. Si la duración de la pandemia se prolonga y se deben repetir los episodios de confinamiento, la recesión será más profunda este año 2020 y la recuperación de 2021 tendrá menos ímpetu.

No existe un conocimiento perfecto de cómo puede afectar una pandemia a una economía globalizada y muy diversificada como la actual. Resulta claro que, en el caso de que tan solo un determinado grupo de países pueda hacer frente con éxito a la crisis sanitaria, la recuperación económica distaría mucho de ser completa. Si las políticas económicas no son suficientemente coordinadas, la recuperación será más lenta. Esto es cierto a nivel global, pero también a escala regional cuando existe un grupo de economías fuertemente integradas, como es el caso de la Unión Europea.

En la UE y la ZE, la falta de coordinación de las políticas económicas puede perjudicar el funcionamiento del mercado único, deteriorar su eficiencia, reducir el crecimiento y aumentar las diferencias entre países. En última instancia, podría darse un aumento de la prima de riesgo de la deuda pública de algunos países y provocar una crisis financiera que hiciera peligrar la estabilidad de la unión monetaria.

En la ZE deben compensarse las diferencias en la capacidad fiscal de los distintos países miembros mediante un buen uso del Fondo Europeo para la Recuperación y de otros instrumentos fiscales. Si algunos países de la zona experimentan mayores dificultades para la recuperación, la fuerte conexión a través de las cadenas de suministro, las relaciones comerciales y el sistema financiero extenderían los efectos negativos por toda zona.

Si la pandemia se extiende por las economías emergentes y en desarrollo con un sistema sanitario de menor capacidad, se reducirían las posibilidades de una contención exitosa de la pandemia y aumentaría la probabilidad de nuevas oleadas de infección a escala global.

De repetirse episodios de gran volatilidad financiera y tensionamiento de las condiciones de financiación, la recuperación será más difícil. La crisis afectaría de forma más intensa a los países emergentes y en desarrollo y a aquellos con menos ingresos, debido a las salidas de capitales, la depreciación de las monedas y el consiguiente deterioro de la estabilidad bancaria y de las cuentas públicas, lo cual debilitaría adicionalmente la economía.

En los países desarrollados, la crisis podría dejar cicatrices permanentes si el número de quiebras empresariales reduce el nivel de competencia en los mercados y perjudica a la innovación. También podría aumentar la aversión respecto de las cadenas globales de valor y la cooperación internacional y reforzarse el sentimiento favorable a un proceso de desglobalización.

Finalmente, se mantienen algunas vulnerabilidades y riesgos preexistentes. Los principales son el aumento de las prácticas proteccionistas en el contexto de la guerra comercial entre Estados Unidos y China y su extensión a otras regiones de la economía global, la falta de acuerdo entre el Reino Unido y la UE antes de alcanzar el final del periodo de transición pactado entre las partes o el aumento de la desigualdad y su impacto sobre las instituciones democráticas.

Esta crisis sanitaria también nos presenta algunas oportunidades. Por un lado, se debe aprovechar el gran salto que se ha dado en la aceleración de la digitalización de la economía durante el confinamiento. Y, por otro lado, se debe aprovechar esta crisis para hacer la transición hacia una economía medioambientalmente más sostenible. Ambas acciones permitirán aumentar la productividad y el crecimiento potencial de la economía en el medio plazo ●

La crisis económica del coronavirus: ¿de vuelta a la desafección?

Belén Barreiro

Fundadora y CEO de 40dB, y ex presidenta del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS)

La preocupación por una nueva crisis económica –presente de forma incipiente en los meses previos a la irrupción del coronavirus– se disparó en la primera semana del confinamiento. Más allá del dolor de tantísimas personas por la pérdida de familiares y amigos, el parón provocado por la pandemia amenazó con sacudir virulentamente nuestra economía. El temor a la recesión y al desempleo constituyen, desde entonces, las principales preocupaciones de los españoles, eclipsando otros asuntos que, hasta hace nada, ocupaban un gran espacio en el debate público, como el conflicto catalán, la igualdad real entre hombres y mujeres o el futuro de las pensiones. A día de hoy, según datos de 40Db., el 70% de los ciudadanos cree que el coronavirus tendrá un impacto negativo y duradero tanto en la economía española como en la internacional. Los ciudadanos temen, también, por la economía de sus hogares, ya sea porque se pierda el empleo o porque haya una reducción salarial. Si echamos un vistazo más allá de nuestras fronteras, se observa que la inseguridad laboral es más acusada aquí que en otros países de nuestro entorno: en el *tracking* semanal de YouGov en diez países europeos durante todas las semanas de la pandemia, España encabezaba el *ranking* del miedo a perder el trabajo.



El temor a la recesión y al desempleo constituyen, desde el parón provocado por la pandemia, las principales preocupaciones de los españoles.

La crisis del coronavirus agudiza la brecha entre ganadores y perdedores: según nuestros datos, mientras que un 51,5% de los ciudadanos cree que la situación económica de su hogar no se verá afectada, el 48,5% piensa que irá a peor. La COVID-19 vuelve a poner de manifiesto la fragmentación social: vivimos en una sociedad dual. Así, muchos hogares españoles se están preparando para una “economía de guerra”. Cerca de un 40% de los ciudadanos ya ha retrasado o paralizado una inversión, gasto o compra prevista (un coche o una vivienda, por ejemplo). Una proporción similar admite que controlará en mayor medida sus gastos al terminar el confinamiento. Y un tercio reconoce que, a la hora de realizar la compra de productos de alimentación, bebidas, cuidado del hogar e higiene personal, da ahora más importancia a los precios y se fija más en las ofertas y promociones. Una parte importante de los consumidores retoma así los hábitos austeros que caracterizaron los años de la Gran Recesión. Renuncias que creíamos ya olvidadas, como dejar de comprar carne y pescado o anular una consulta urgente al dentista, se extienden a más velocidad de la deseada en estos tiempos de pandemia.

Son las personas más vulnerables las que más temen los efectos económicos del coronavirus: el contagio es transversal, pero desde luego no lo son sus consecuencias. Las encuestas nos están dando las primeras pistas: son las clases sociales bajas y medias-bajas las más afectadas por las consecuencias económicas de la pandemia y, dentro de ellas, los daños materiales se agudizan entre los hogares con algún miembro en paro, entre las familias con hijos a su cargo, así como entre las monoparentales, casi todas ellas (9 de 10) con una mujer al frente.

Un estudio de 40dB. para Save the Children, llevado a cabo durante el confinamiento a padres e hijos en edad escolar entre 8 y 17 años, pone de manifiesto las duras condiciones de vida de las familias vulnerables, que vendrían a representar el 31,5% del total. La crisis económica del coronavirus es especialmente negativa para ellas. Es en estas familias en las que se agudizan el miedo al impacto

económico del virus, las dificultades para seguir una alimentación sana y equilibrada, la menor realización de deporte o actividades físicas, el reparto más desigual de las tareas domésticas más pesadas, como la limpieza del hogar y la colada, y la mayor tensión en la convivencia, con más gritos, cachetes y castigos a los niños. Es también en las familias vulnerables donde se disparan los daños psicológicos de la pandemia, como los nervios, la depresión o el sentimiento de soledad. Además, entre los niños de padres y madres con menos recursos económicos, hay más abandono escolar, más riesgo de suspender o repetir curso, más inseguridad con las asignaturas, se dispone de menos ordenadores para seguir con los estudios, se recibe menos ayuda de los progenitores a la hora de hacer los deberes, se realizan menos actividades lúdicas y se lee menos. Son los niños y adolescentes vulnerables, además, los que más problemas tienen para conciliar el sueño y los que más temor al virus manifiestan.

Por su lado, los jóvenes, que afrontan la pandemia con cierto sentimiento de invulnerabilidad frente a un virus que les afecta menos en términos de mortalidad, son plenamente conscientes de los efectos de la COVID-19 en su situación laboral, pues son ellos los primeros en ser despedidos de las empresas al tener contratos temporales, que en España son la mayoría. Un informe reciente del Injuve, a partir de los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), muestra que la tasa de paro de la población joven en España, que se sitúa en el 25,2%, crece más durante el confinamiento que la de las personas de 30 a 64 años. Igualmente, los jóvenes constituyen el colectivo con un mayor riesgo de perder el empleo ante el fin de los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) que, con todo, han constituido una medida particularmente positiva para los desempleados, muchos de ellos, jóvenes. Nuestros estudios corroboran la situación de vulnerabilidad de los jóvenes: el 44% de quienes tienen entre 18 y 34 años ha tenido que retrasar en estos días el pago de recibos, 30 puntos porcentuales más de los que lo han hecho los mayores de 64 años. Igualmente, la proporción de jóvenes que tiene que pedir ayuda económica a amigos o familiares triplica a la de los mayores. Hay otras cifras muy preocupantes: una cuarta parte de los jóvenes ha tenido que dejar de comprar una medicina o interrumpir un tratamiento médico que necesitaba y casi siete de cada diez declara haber reducido los gastos en alimentación. Azotada por la Gran Recesión y ahora por la pandemia, la generación precaria se enfrenta a más obstáculos de los que ya tenía. Muchos tendrán que afrontar serios daños materiales y, por supuesto, esperar aún más para independizarse, construir sus sueños y llegar a ser lo que quieren ser.



La falta de acuerdo sobre el establecimiento de “corona bonos” desencadenó una crisis de reputación de la UE, vista por muchos ciudadanos como una institución que caminaba hacia el bando de los insolidarios.

En los años de “austericidio” de la Gran Recesión, la insatisfacción con el funcionamiento de la democracia se disparó y la confianza en las distintas instituciones del Estado cayó en picado.

La crisis del coronavirus estalla con el recuerdo aún demasiado cercano de la Gran Recesión, que provocó un enfado social sin precedentes. El incremento de la desigualdad en nuestro país se produjo en una sociedad especialmente sensible al sufrimiento ajeno: los españoles toleramos peor la desigualdad que otros pueblos. En términos generales, la preocupación por la desigualdad de las sociedades mantiene un vínculo débil con la desigualdad real: hay países desiguales con ciudadanías escasamente preocupadas por las diferencias de ingresos y otros más igualitarios y también más comprometidos con la erradicación de esas diferencias. España, a diferencia de otros países como Estados Unidos o Reino Unido, presenta una preocupación ciudadana bastante más elevada de la que le corresponde por su desigualdad real.

En la escasa tolerancia hacia la desigualdad estuvo el germen de la desafección ciudadana. La crisis económica fracturó la sociedad, separando a los ciudadanos de una élite socioeconómica y política, percibida como poderosa y privilegiada y que reaccionó, a ojos de la mayoría, con indiferencia hacia los problemas de los ciudadanos, de espaldas a la sociedad. En esos años de “austericidio”, se forjó una rebelión contra las élites que dañó tanto la legitimidad del sistema político como de la economía de mercado. La insatisfacción con el funcionamiento de la democracia se disparó y la confianza en las distintas instituciones del Estado cayó en picado. Ninguna se libró: el gobierno, el parlamento, los partidos políticos, las instituciones autonómicas o la Monarquía. El tradicional europeísmo de los españoles también se desmoronó. Sin duda, la manifestación más clara de la fractura ciudadana con la élite fue la crisis que sacudió al bipartidismo en aquellos años, de la que nacería, tiempo después, el sistema actual con cuatro o cinco partidos por encima del 10% del voto.

La desafección no solo afectó a la política: también se extendió a la economía, derrumbándose el respaldo al capitalismo. España pasó de ser uno de los países del mundo más favorables a la economía de mercado a ser de los más críticos. Se desplomó la valoración de las grandes empresas y de los bancos, a los que muchos ciudadanos hacían responsables de la hecatombe económica. La crisis provocó un auténtico rechazo hacia “los de arriba”, que tuvo uno de los mayores reflejos en lo que algunos denominaron la “bancofobia”. Fueron los años de los “consumidores rebeldes”, que llegaron a representar una cuarta parte del total de la ciudadanía: aquellos que sentían un rechazo frontal hacia la economía de mercado y sus protagonistas.

La crisis política, como la económica, se suavizó a partir de 2015. En los meses previos a la pandemia, la satisfacción con el funcionamiento de la democracia volvía a alcanzar el aprobado, aunque con una nota media más baja que la de antes de la Gran Recesión. En términos generales, la valoración de las distintas instituciones seguía esta misma pauta: el gobierno, los partidos, el parlamento o las instituciones supranacionales, como la Unión Europea, vieron incrementar su valoración, pero sin alcanzar nunca las puntuaciones registradas antes de 2008. Cuando estalla la pandemia, por tanto, España ya no es el país desafecto que había dejado la crisis, pero las principales instituciones de la democracia y de la economía de mercado no habían llegado a recuperar plenamente su credibilidad.

¿Qué cabe esperar del futuro? ¿Volverán los tiempos de la última crisis económica, aquella que provocó tantos daños materiales y emocionales? ¿Nos lleva el coronavirus hacia la desafección política e institucional? La crisis del coronavirus, pese al golpe económico

que está provocando, podría despertar actitudes distintas en la sociedad. A diferencia de lo que ocurrió durante la Gran Recesión, en la que los ciudadanos culpaban a unos de la crisis (sobre todo, a los bancos) y a otros de no haber sabido reaccionar a ella (sobre todo, a los gobiernos), en la pandemia no hay culpables. Ahora, además, la lección está aprendida: ante el sufrimiento ciudadano, la receta no es otra que arrimar el hombro. En estos meses, muchas instituciones y colectivos así lo han hecho. Hemos visto contribuciones generosas por parte de grandes empresas para la compra de material sanitario (mascarillas, respiradores, batas...), pero también a “la policía y al ejército”, asegurándose de que el confinamiento se cumple y amparando a quienes lo necesitan. Consecuentemente, en las semanas de confinamiento, la reputación de muchas instituciones y colectivos, ese intangible tan preciado, fue en aumento. Ahora no solo obtienen mejor valoración los sanitarios, también las cadenas de supermercados, los bancos, las grandes empresas, así como el ejército, la policía y otras instituciones, como los ayuntamientos, situados en la primera posición de los *rankings* de reputación. Con la vuelta a la normalidad, la benevolencia de los consumidores se ha mitigado, pero no se observa, de momento, ninguna desafección similar a la que desencadenó la Gran Recesión.

Es, desde esta óptica de la generosidad y la solidaridad, como debe interpretarse el descenso de reputación de la Unión Europea (UE), la institución que más cayó durante los meses del estado de alarma. La falta de acuerdo sobre el establecimiento de “corona bonos”, un instrumento con el que poder afrontar los enormes costes económicos de la pandemia y que España había reclamado

En las semanas de confinamiento, la reputación de muchas instituciones y colectivos, ese intangible tan preciado, fue en aumento.

en los foros supranacionales, desencadenó una crisis de reputación de la UE, vista por muchos ciudadanos como una institución que caminaba hacia el bando de los insolidarios en un momento en el que se esperaba que todo el mundo arrimase el hombro.

En estos tiempos difíciles, ¿qué observamos con respecto a la valoración del Gobierno? ¿Benevolencia o desafección? Los estudios internacionales no traen buenas noticias para el Ejecutivo español. El Gobierno se sitúa, junto con el de Francia, como el peor valorado de los ejecutivos europeos. Sin embargo, es necesario examinar los datos y analizarlos con mayor detalle. Así, el Gobierno de nuestro país aumenta su valoración si la comparación se hace entre el periodo posterior y anterior a la crisis sanitaria, no incluida en los estudios internacionales. Esta mejora de la reputación se debe, sobre todo, a los incrementos de valoración de los ciudadanos progresistas, ya sean del PSOE o de Unidas Podemos. Además, se detecta igualmente que son los ciudadanos en situaciones de mayor vulnerabilidad los que ven con mejores ojos al ejecutivo. El Gobierno de España, por tanto, gana en reputación durante esta crisis, pero sigue recibiendo muchos suspensos por parte de los votantes de los partidos conservadores, tanto del PP, de Ciudadanos, como de Vox. Es muy probable que esta polarización de las percepciones no se produzca en otros países de nuestro entorno, en los que la dinámica política no sufre de tanta crispación como la que vivimos en nuestro país.

Por otro lado, llama la atención que las medidas del Gobierno reciban un amplio respaldo de la ciudadanía, al margen de la opción partidista de cada uno. Así, durante los momentos más duros del confinamiento ha habido un apoyo claro a la extensión del estado de alarma, a la prohibición de los despidos mientras dure el estado de alarma, al confinamiento estricto de los niños, a la prohibición de hacer deporte al aire libre o salir a dar un paseo. El apoyo es aún más amplio en los que respecta a las medidas sociales. Más del 70% de los ciudadanos ve con buenos ojos la prohibición de los cortes de suministros de electricidad, gas y agua durante el estado de alarma o la moratoria en el pago de hipotecas a trabajadores afectados por la crisis del coronavirus. La crítica al Gobierno no parece estar solo en “*lo que hace*” sino en “*lo que es*”: un gobierno de coalición entre un partido socialdemócrata y otro situado en posiciones marcadamente de izquierdas.

Sin duda, la medida estrella en estas últimas semanas ha sido la Renta Mínima Vital, que busca ayudar a los hogares con menos ingresos y del que se beneficiarán en torno a 850.000 familias

y 2,3 millones de personas. La prestación, de carácter permanente pues perdurará más allá de la actual crisis del coronavirus, ha sido aprobada con el apoyo de todos los partidos políticos (tras algunas dudas iniciales del Partido Popular) y sin ningún voto en contra (eso sí, con la abstención de Vox). Unas semanas antes, un estudio de 40dB. para *El País* revelaba el amplio apoyo de la medida entre la ciudadanía: casi tres cuartas partes de los entrevistados se mostraban favorables a la aprobación de “una renta básica para los colectivos en mayor situación de vulnerabilidad”. El análisis más pormenorizado de los datos revela que los votantes del PSOE y de Unidas Podemos respaldan, en su casi totalidad, la renta mínima, que también logra la aprobación mayoritaria de los electores del PP y de Ciudadanos. Entre los votantes de Vox se detectan posturas más indefinidas, aunque los partidarios superan a los opositores. La medida también recibe el visto bueno en todos los grupos de edad, así como en todas las clases sociales.

Tras la aprobación de la Renta Mínima Vital, los *trackings* han registrado un repunte en la valoración del Gobierno de España. De hecho, la nota más alta que ha recibido el Ejecutivo desde el inicio de la pandemia ha sido, precisamente, en los días posteriores al nacimiento de lo que ha quedado bautizado como “el nuevo derecho social”. Los ciudadanos saben lo que quieren: una sociedad más igualitaria y que no se desentienda de los más vulnerables, en un país en el que una de cada cinco personas está en riesgo de pobreza y que se sitúa en los peores puestos entre los 28 estados miembro de la Unión Europea en relación a este indicador.

En estos tiempos de crisis sanitaria, los ciudadanos también están reflexionando sobre sus propias vidas, así como sobre el destino común que les aguarda. En los discursos sociales, priman la importancia de la salud, el amor incondicional hacia los nuestros y la necesidad de un disfrute más pausado y completo de la vida.

Los ciudadanos saben lo que quieren: una sociedad más igualitaria y que no se desentienda de los más vulnerables, en un país en el que una de cada cinco personas está en riesgo de pobreza.

Si las reacciones de las instituciones, públicas y privadas, siguen la onda de la solidaridad, no tiene por qué repetirse una crisis generalizada de desafección como la que provocó la Gran Recesión.

Son mayoría, además, los que creen que la crisis del coronavirus dejará una sociedad más fuerte y solidaria. Desde la generosidad y solidaridad con la que se está viviendo esta crisis, es posible que salgamos de ella con mejores mimbres como personas y como sociedad, con proyectos de vida que nos permitan afrontar mejor tanto lo individual como lo colectivo. Si las reacciones de las instituciones, públicas y privadas, siguen la onda de la solidaridad, los principales antivirales en estos tiempos de pandemia en los que se premia la generosidad tanto como se castiga el egoísmo, no tiene por qué repetirse una crisis generalizada de desafección como la que provocó la Gran Recesión. Si no se abandona a los que están peor, no volverán los tiempos en los que “los de arriba” vivían encapsulados en una “realidad paralela”, insensibles a los daños materiales y emocionales de una parte importantísima de la sociedad.

Finalmente, conviene recordar que pocos asuntos han provocado de manera tan abrupta un consumo de información tan extenso e intenso como el coronavirus. Al inicio del confinamiento, cuando aún estábamos acostumbrándonos a vivir sin salir de nuestras casas, nuestros estudios de opinión detectaron un cambio rápido en la ciudadanía: de pronto, tres cuartas partes de la población empezaba a seguir varias veces al día las noticias sobre el virus, ya fuese en los medios *online* como en los “tradicionales”. El ciudadano mantiene aún una actitud de atención y escucha. La crisis del coronavirus abre así la oportunidad para una mejor relación entre la ciudadanía y las instituciones públicas y privadas. Si la crisis financiera dio paso a un “ciudadano rebelde”, esta crisis sanitaria podría dejar un “ciudadano más benevolente”, dispuesto a reconocer los esfuerzos de aquellos que actúen con empatía, una cualidad que nos caracteriza y nos define bien como país ●

El futuro de la empresa en la época post-COVID

De la emergencia climática a la crisis de la COVID-19(*)

Àngel Castiñeira

Profesor titular del Departamento de Sociedad, Política y Sostenibilidad en Esade y director de la Cátedra Liderazgo y Gobernanza Democrática de Esade

El coronavirus llegó justo cuando el movimiento climático parecía estar cobrando impulso e incidir en la actuación de las empresas.

*A Josep Miralles SJ. In memoriam

2019, el preámbulo de un cambio¹

Desde mediados de 2019, se observaban indicios de un distanciamiento del “*business as usual*” por parte de diversas organizaciones representativas del sector empresarial orientadas a dibujar un nuevo papel de la empresa en la sociedad.

En agosto de 2019, la organización estadounidense Business Roundtable reunía a 181 primeros ejecutivos de las principales empresas de los Estados Unidos e introducía la noción del “capitalismo de los *stakeholders*” (*stakeholder capitalism*) en la agenda pública. Este concepto, que generalmente viene acompañado de las nociones de “propósito” y “enfoque a largo plazo”, planteaba una nueva visión para la empresa en que, además de aportar valor para los accionistas, se debe contemplar el valor que genera para la sociedad. El cambio de perspectiva (especialmente para el entorno de los Estados Unidos) era significativo si tenemos en cuenta que pretendía alejarse del planteamiento “canónico” del nobel de Economía Milton Friedman, que cuarenta años atrás afirmaba que “*las corporaciones existen principalmente para servir a los accionistas*”, situando esta máxima por encima de cualquier otra consideración.

El 17 de septiembre del 2019, Lionel Barber, editor del *Financial Times*, presentaba The New Agenda, una campaña de comunicación que destacaba la voluntad del diario de asegurar el futuro de los negocios revisando a fondo los fundamentos del capitalismo. Sin menoscabar la “*notable capacidad del capitalismo para reinventarse*”, Barber señalaba que había llegado el momento de “*reformarlo para preservarlo*”. Según él, la salud a largo plazo del capitalismo de libre empresa dependerá de la obtención de beneficios con propósito, que incluyan también a los clientes, los empleados y el entorno medioambiental.

“ *El modelo capitalista liberal ha proporcionado paz, prosperidad y progreso tecnológico durante los últimos cincuenta años, reduciendo drásticamente la pobreza y elevando el nivel de vida a todo el mundo. Pero, en la década de la crisis financiera mundial, el modelo ha quedado bajo tensión, en particular el enfoque de maximizar los beneficios y el valor para los accionistas. Estos principios de la buena empresa son necesarios, pero no suficientes.*”

1. Una versión más extensa de este capítulo ha sido preparado para e tercer informe sobre La Contribución de las Empresas Españolas a los ODS, que impulsa el Observatorio de los ODS y que apareció publicado en junio de 2020.



Justo en el momento en que la afectación de la COVID-19 ya se extendía por China, Tailandia y Japón, otras voces representativas del mundo empresarial lanzaban nuevos mensajes de cambio. Larry Fink, presidente de BlackRock, la mayor empresa de gestión de activos del mundo, advertía en su [carta anual](#) publicada en enero de 2020 que “*nos encontramos en los albores de un replanteamiento de las finanzas desde sus fundamentos*”. Los inversores tienen cada vez más en cuenta las políticas medioambientales de las empresas “*y son conscientes de que el factor climático constituye un riesgo de inversión*”, lo cual nos lleva a una “*profunda revisión*” de los peligros y de los activos. Por ello, afirmaba Fink, “*estamos cada vez más dispuestos a votar en contra del equipo directivo y los miembros del consejo cuando las empresas no progresan lo suficiente en la divulgación de información sobre sostenibilidad*”.

“ *Dado que los mercados de capitales anticipan los riesgos futuros, asistiremos a cambios en la asignación de capital mucho antes que los cambios climáticos propiamente dichos. A corto plazo –y antes de lo que muchos prevén–, se producirá una importante reasignación de capital.*”

Por su parte, David Solomon, consejero delegado de Goldman Sachs, anunciaba en el Foro Económico Mundial celebrado en Davos en enero de 2020 que dejaría de dar apoyo a aquellas empresas que no tengan una junta directiva diversificada.

El 21 de enero de 2020, coincidiendo con la celebración de su 50º aniversario, el Foro Económico Mundial decidió renovar su [manifiesto fundacional](#) para afirmar que el capitalismo, tal como lo conocemos hoy, ya no funcionaba. La inestabilidad laboral, la desigualdad social creciente y el rápido y fuerte deterioro medioambiental son efectos derivados de su actuación. Por ello, proponía avanzar hacia un capitalismo en que el objetivo de las empresas vaya más allá de los beneficios y genere valor para todos los grupos de interés.² El Foro Económico Mundial coincidía también con la Business Roundtable al proponer un *stakeholder capitalism* que apueste por un modelo económico integrador y sostenible, que corrija algunos de los problemas y errores estructurales que creó. Para ello, se necesitan crear nuevos parámetros que permitan medir la creación de valor compartido y la realización de los objetivos ambientales, sociales y de gobernanza.

2. Este capitalismo (el “capitalismo de los *stakeholders*”) se antepone, en este documento, a otros dos tipos de capitalismo: el capitalismo de Estado y el capitalismo de los accionistas.



“ *El capitalismo descuidó el hecho de que una empresa es un organismo social, además de una entidad con finalidad de lucro. Esto, sumado a las presiones ejercidas por el sector financiero para la obtención de resultados a corto plazo, provocó que el capitalismo estuviera cada vez más desconectado de la economía real. Somos muchos los que hemos visto que esta forma de capitalismo ya no es sostenible.*”

En el ámbito de actuación de las pymes, se habían registrado también avances importantes con la aparición de propuestas orientadas a impulsar su compromiso con la sostenibilidad, como, por ejemplo, el acuerdo de colaboración establecido con la [CEOE](#) o la publicación de otros documentos para guiar o medir su contribución. Según afirmaba la nueva *Guía para Pymes ante los Objetivos de Desarrollo Sostenible* publicada por la [Red Española del Pacto Mundial](#), los ODS les ofrecen la oportunidad de acceder a nuevos mercados, como los de la economía circular o de las energías renovables; ahorrar costes (la sostenibilidad, a veces, se traduce en una mayor rentabilidad); nuevas posibilidades de colaboración con grandes empresas; ventajas competitivas a la hora de obtener contratos públicos; mejoras en la reputación, y la capacidad de anticiparse a unas regulaciones públicas y a unas normativas de reporte cada vez más sensibles a estas cuestiones.

En el ámbito de actuación de las pymes, se habían registrado también avances importantes con la aparición de propuestas orientadas a impulsar su compromiso con la sostenibilidad.

Todas las iniciativas mencionadas apuntaban a la necesidad de revisar el modelo capitalista y el papel social de la empresa y a modificar la concepción de su responsabilidad y de sus acciones. Con todo, a finales del 2019, sería demasiado aventurado concluir que la mayoría de las grandes empresas habían cambiado ya su razón de ser y sus prácticas.

Y de repente, llegó la COVID-19

Como es conocido, el impacto de la pandemia provocada por la COVID-19 en el mundo está dejando terribles secuelas en el ámbito sanitario, social, económico, laboral y empresarial.

Según un estudio reciente de [McKinsey](#), a medida que la economía se reabre cautelosamente después del cierre provocado por la pandemia, se estima que, hasta 59 millones de empleos europeos, o el 26% del total, están en riesgo a corto plazo. El impacto se distribuye de manera desigual, con diferencias significativas entre sectores y ocupaciones. Los trabajos que corren mayor riesgo por la pérdida de empleos a causa de la pandemia se superponen en parte con los más vulnerables al desplazamiento a causa de los procesos de automatización. Como indica el [gráfico 1](#), alrededor de 24 millones de empleos, casi el 50% del número de

Solapamiento entre puestos de trabajo en riesgo debido a la COVID-19 en el corto plazo y trabajos desplazados por la automatización en el largo plazo

1



← Volver al texto

El 22% de las actividades laborales en la Unión Europea son susceptibles de ser automatizadas en 2030, aunque este número podría ser mayor si la pandemia provocara la aceleración del ritmo de la adopción de la automatización.

Una prolongada desaceleración económica mundial podría impactar negativamente en la implementación de los objetivos y metas de la Agenda 2030 y el Acuerdo de París sobre cambio climático.

empleos desplazados por la automatización, están también en riesgo de desplazamiento por la COVID-19 y la automatización. Aproximadamente, el 22% de las actividades laborales en la Unión Europea (UE) (equivalente a 51 millones de empleos) son susceptibles de ser automatizadas en 2030, aunque este número podría ser mayor si la pandemia provocara la aceleración del ritmo de la adopción de la automatización.

Sin embargo, como se comenta más adelante, el impacto en empresas y empleo provocado por la COVID-19 podría también contribuir a acelerar la transición hacia nuevos negocios y nuevos trabajos relacionados con la economía verde que exigirán también nuevas habilidades profesionales.

Por otro lado, el informe de [Naciones Unidas Shared Responsibility, Global Solidarity: Responding to the Socio-Economic Impacts of COVID-19](#), publicado en marzo de 2020, alertaba que la respuesta de los países y las empresas a la crisis de la COVID-19 podría tener un profundo efecto negativo en los esfuerzos en pro del desarrollo sostenible. Una prolongada desaceleración económica mundial podría impactar negativamente en la implementación de los objetivos y metas de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y el Acuerdo de París sobre cambio climático. Frente al imperativo de revivir los viejos sistemas productivos y en tiempos de precios muy bajos del petróleo, es posible que las preocupaciones ambientales se vuelvan relativamente secundarias por un tiempo para las empresas. ¿Será realmente así?

La cuestión clave es cómo actuarán las empresas y los gobiernos al inicio de la fase de recuperación. ¿Volveremos al “business as usual”? Las decisiones políticas y económicas que deberán tomarse en lo que queda de 2020 establecerán el rumbo para los esfuerzos internacionales de cambio climático en las próximas décadas.

Algunos países como Estados Unidos (EUA), México o Sudáfrica, en lugar de impulsar la inversión ecológica, en las últimas semanas de la pandemia han relajado las leyes que controlan la contaminación y los estándares para la eficiencia energética de los vehículos de combustión. El retroceso de la normativa sobre economía y combustibles de los EUA, finalizada en marzo de 2020, llevará al país a un incremento de las emisiones de gases de efecto invernadero, ahora la mayor fuente de calentamiento atmosférico en el [país norteamericano](#). Todo parece indicar que es políticamente más fácil para los gobiernos centrarse en objetivos a largo plazo, como el cambio climático, cuando las economías se están expandiendo, no cuando se contraen.

La gran mayoría del dinero de estímulo anunciado hasta ahora por los gobiernos de todo el mundo ha sido destinado a apuntalar la economía de los combustibles fósiles.

La gran mayoría del dinero de estímulo anunciado hasta ahora por los gobiernos de todo el mundo ha sido destinado a apuntalar la economía de los combustibles fósiles, según la empresa analista Bloomberg New Energy Finance. Más de medio billón de dólares en todo el mundo se destinarán a las industrias con alto contenido de carbono, sin condiciones para garantizar que reduzcan su producción de carbono. Y el Banco Central Europeo (BCE) también ha respaldado a las industrias con alto contenido de carbono en sus préstamos con hasta 220 mil millones de euros destinados a las industrias de combustibles fósiles, según el análisis del grupo de presión [Reclaim Finance](#).

Desde la industria automotriz hasta los productores de plásticos de un solo uso y las aerolíneas, muchas industrias europeas instan también a los legisladores a introducir un “alivio regulatorio” de los estándares climáticos y la aplicación de la UE. Algunas grandes compañías, como Renault o el gigante energético ENGIE, maniobraron simultáneamente en doble sentido: firmando una carta del [Business Europe](#), el *lobby* empresarial más grande de Europa, solicitando retrasos en las regulaciones ecológicas, al tiempo que se inscribieron en una “Alianza de Recuperación Verde”.

El coronavirus llegó justo cuando el movimiento climático parecía estar cobrando impulso e incidir en la actuación de las empresas. Los bancos centrales comenzaban a hablar sobre “pruebas de estrés climático” y “flexibilización cuantitativa verde”. La nueva presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, anunciaba un Pacto Verde y un objetivo para que Europa fuera neutral en carbono para 2050 como sus principales prioridades. Pero en un mundo condicionado por una pandemia, el cambio climático ahora puede parecer una amenaza más distante y menos prioritaria para las empresas.

Una nueva posibilidad para las empresas para conectarse al cambio

Sin embargo, el compromiso renovado de algunas empresas y el nuevo protagonismo de los estados en la gestión de la crisis, también abren una nueva posibilidad para impulsar una transición baja en carbono. Recordemos algunas iniciativas memorables recientes.

Larry Fink, presidente de BlackRock, en su [carta a los accionistas](#) del 29 de marzo de 2020 manifestaba públicamente la continuación del compromiso de su empresa con esos objetivos.

“ El cambio climático –afirmaba– tendrá un profundo impacto en nuestro sistema económico global, desde cómo se producen los alimentos, hasta dónde pueden vivir las personas y cómo las enfermedades se propagan a escala mundial. (...) Y la pandemia que estamos experimentando ahora destaca la fragilidad del mundo globalizado y el valor de las carteras sostenibles. (...) Cuando salgamos de esta crisis, y los inversores reequilibren las carteras, tendremos la oportunidad de acelerar hacia un mundo más sostenible”. “Nuestras acciones en torno a la sostenibilidad siguen siendo parte del compromiso de largo plazo de BlackRock de mantenerse por delante de las necesidades de nuestros clientes y de ir cambiando nuestra empresa a medida que el mundo que nos rodea presenta desafíos nuevos e inexplorados para los inversores”.

Debido al tamaño, el alcance y el ritmo de la pandemia, y a las considerables salidas de capital de los países en desarrollo, Naciones Unidas advierte que existe un riesgo significativo de que la respuesta a la misma absorba la mayor parte del capital político y los recursos financieros limitados. En este caso, se abandonarían las contribuciones establecidas a escala nacional para alcanzar los objetivos climáticos y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Para contrarrestar esta línea, el último informe de la [Agencia Internacional de Energía Renovable](#) de abril de 2020 sostiene que acelerar la inversión en energía renovable podría generar enormes beneficios económicos al tiempo que ayudaría a enfrentar la emergencia climática global. Según el director general de la Agencia, [Francesco La Camera](#), “al acelerar las energías renovables y hacer que la transición energética sea una parte integral de la recuperación más amplia, los gobiernos pueden lograr múltiples objetivos económicos y sociales en la búsqueda de un futuro resiliente que no deje a nadie atrás”. Invertir en energía renovable generaría ganancias globales del PIB de 98 billones de dólares entre ahora y el 2050 al retornar entre 3\$ y 8\$ por cada dólar invertido. Según se indica en el informe, también cuadruplicaría el número de empleos en este sector empresarial a 42 millones en los próximos treinta años, mejoraría de manera considerable los puntajes globales de salud y bienestar de la población y podría frenar el aumento de las temperaturas globales al ayudar a reducir las emisiones de dióxido de carbono de la industria energética en un 70% para 2050 al reemplazar los combustibles fósiles. Este llamamiento a una recuperación económica y ecológica de la crisis del coronavirus se produjo poco después de una advertencia del

[Dr. Fatih Birol](#), jefe de la Agencia Internacional de Energía, de que debían implementarse políticas gubernamentales para que la crisis de hoy acelere la transición a la energía limpia y sepamos aprovechar la importante ventana de oportunidad que ofrece ([gráfico 2](#)).

No es un dato nuevo. [Un estudio econométrico](#) del gasto gubernamental en tecnologías energéticas publicado en 2017 ya mostraba que el gasto en energías renovables crea cinco empleos más por millón de dólares invertidos que el gasto en combustibles fósiles ([gráfico 3](#)).

Por lo tanto, ante la recesión de la COVID-19, las prioridades económicas y las prioridades medioambientales pueden ser perfectamente compatibles. Si los gobiernos son capaces de diseñar cuidadosamente paquetes de estímulo bajos en carbono, pueden resolver dos problemas a la vez.

Desde el ámbito empresarial, [Ignacio Galán](#), presidente y CEO de Iberdrola, afirmó también que “una recuperación verde es esencial cuando salgamos de la crisis de la COVID-19. El mundo se beneficiará económica, ambiental y socialmente al enfocarse en la energía limpia”. “Alinear el estímulo económico y los paquetes de políticas con los objetivos climáticos es crucial para una economía viable y saludable a largo plazo”.

Después de la crisis financiera mundial de 2008-2009, los gobiernos de todo el mundo iniciaron los procesos de reactivación económica. Como ocurre ahora, este proceso fue acompañado de llamadas para convertir el estímulo en un “New Green Deal”. Sin embargo, como podemos comprobar en el siguiente [gráfico 4](#), las medidas de estímulo favorables al clima no fueron más que una parte menor de los paquetes de estímulos económicos.

2

Las medidas de estímulo a corto plazo deberían integrarse en un marco de políticas energéticas y climáticas a largo plazo.

3

En el informe publicado por [DIW Berlin](#), *A Green New Deal after Corona: What We Can Learn from the Financial Crisis*, se analizan qué tipos de componentes ecológicos se integraron en los paquetes de estímulo del 2009 en todo el mundo y qué resultados aportaron. Las experiencias de diferentes sectores y con diferentes instrumentos demuestran que los componentes verdes pueden cumplir muy bien tres requisitos básicos de un estímulo económico:

1. Se orientan y aumentan el impacto económico del gasto público.
2. Pueden ser puntuales, ya que pueden aprovechar los trabajos preparatorios de los últimos años.
3. El gasto público necesario es temporal, ya que lo que pretende es iniciar una transformación.

4

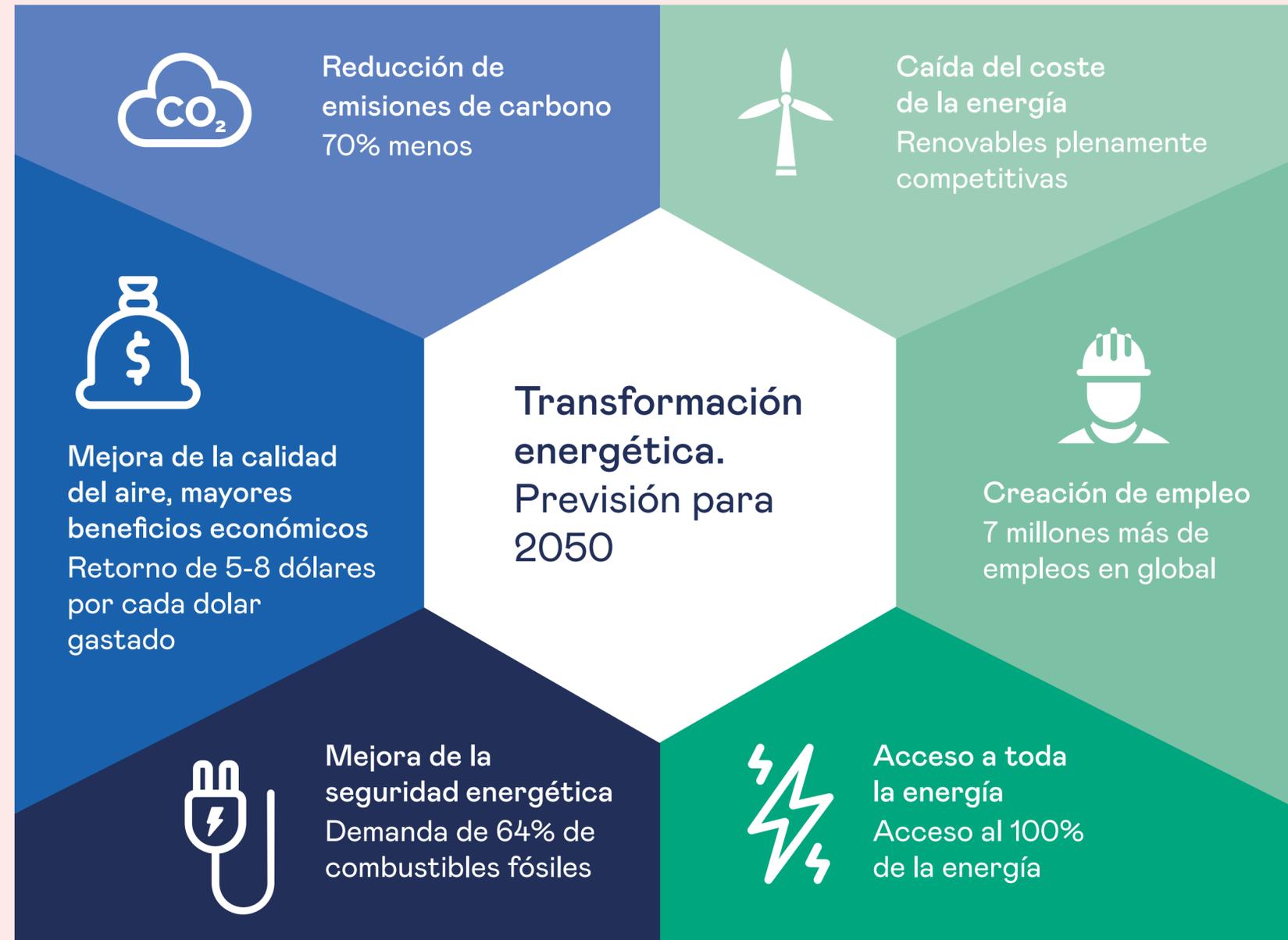
El informe demuestra que estas políticas de estímulo económico orientadas al clima no solo aportaron inversiones con beneficios para la producción económica y los puestos de trabajo a corto plazo, sino que también constituyeron las bases para la innovación empresarial y el desarrollo económico a largo plazo alineadas con las restricciones medioambientales.

Según este estudio de DIW, esta experiencia positiva y los criterios que se derivan pueden convertirse en la base de un paquete de recuperación verde más completo para afrontar la etapa post-COVID-19.

Necesidades apremiantes y oportunidades atractivas

Impulsores clave para la transformación energética

2



Fuente: Agencia Internacional de Energía Renovable, 2020

Según el jefe de la Agencia Internacional de Energía, deben implementarse políticas gubernamentales para que la crisis de hoy acelere la transición a la energía limpia

← Volver al texto

El gasto gubernamental en energía renovable y eficiencia energética crea más empleos que el gasto en combustibles fósiles

3

← Volver al texto

Empleos creados, directa e indirectamente, por 10 millones de dólares en gastos

Tecnologías renovables
(eólica, solar, bioenergética,
geotérmica, hidroeléctrica)

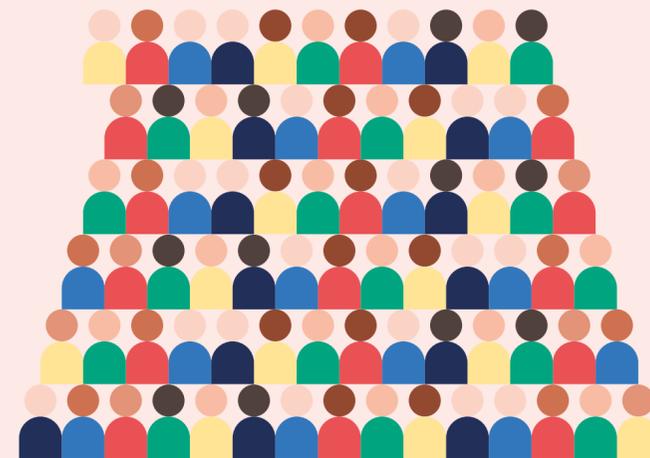
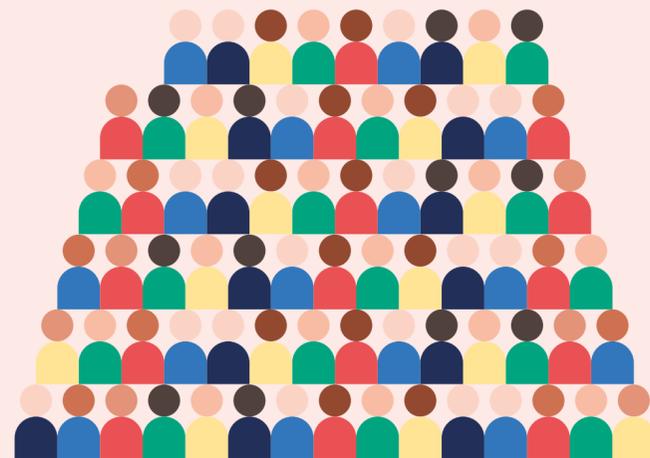
75
empleos

Eficiencia energética
(eficiencia energética
industrial, red inteligente,
transporte público)

77
empleos

Combustible fósil
(petróleo y gas,
carbón)

27
empleos



Fuente: Heidi Garrett-Peltier, "Green versus brown: Comparing the employment impacts of energy efficiency, renewable energy, and fossil fuels using an input-output model," *Economic Modelling*, Elsevier, vol. 61(C), 439-47, 2017. Gráfico publicado en 'How a post-pandemic stimulus can both create jobs and help the climate' (McKinsey, Mayo 2020).

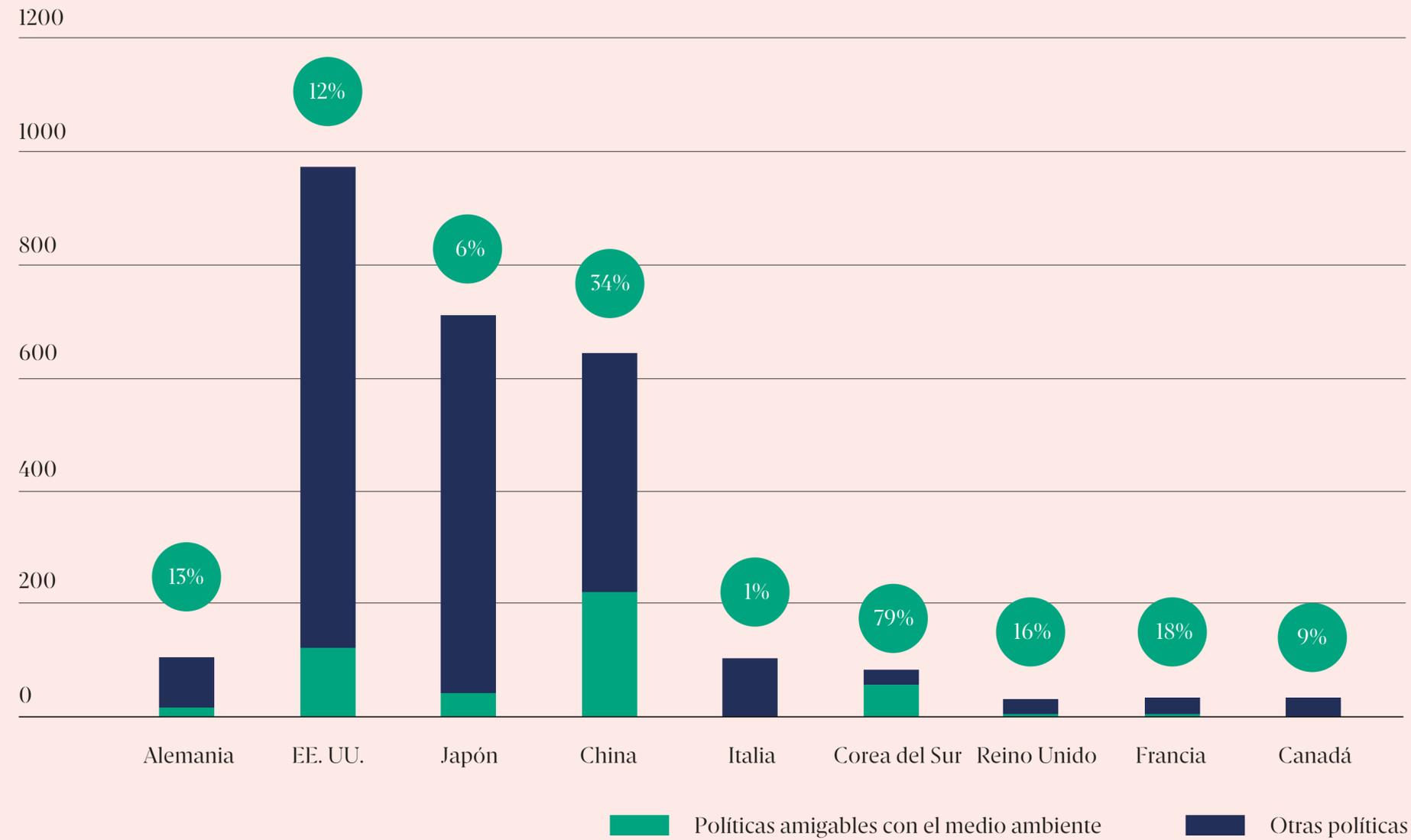
Según este estudio, el gasto en energías renovables crea cinco empleos más por millón de dólares invertidos que el gasto en combustibles fósiles.

Cuota de medidas verdes en 2009 para el G7, Corea del Sur y China

4

[← Volver al texto](#)

Calculado en miles de millones de dólares y en porcentaje



Fuente: DIW, Mats Kröger, Sun Xi, Olga Chiappinelli, Marius Clemens, Nils May, Karsten Neuhoff, Jörn Richstein, 2020

La característica **transformadora** adicional de una política de estímulo verde (ver [recuadro número 4](#) del [gráfico 5](#)) puede reforzar en lugar de dificultar el efecto objetivo y temporal de un estímulo económico convencional y apoyar a sus objetivos a corto plazo. Este paquete de estímulos requiere objetivos climáticos claramente definidos para motivar la inversión del sector empresarial y, por tanto, reforzar la efectividad de las medidas de estímulo. Esto puede conducir a la creación de mercados similares a los de la industria de energías renovables. Además, las medidas de estímulo a corto plazo deberían integrarse en un marco de políticas energéticas y climáticas a largo plazo, por lo que las inversiones en tecnologías y empresas respetuosas del clima resulten atractivas para el sector privado. Los instrumentos de financiación sostenible como la [nueva taxonomía](#) y los mecanismos de divulgación de la UE ofrecen ya ahora criterios exhaustivos de selección de aquellas empresas cuyos proyectos se ajusten a los objetivos ambientales y climáticos incluidos en los paquetes de estímulo económico.

Con la introducción de políticas como los contratos de diferencia para procesos industriales con bajas emisiones de carbono y energías renovables y la contratación pública verde, los gobiernos pueden asegurarse aún más que los paquetes de estímulos sean realmente transformadores. Por lo tanto, los “estímulos verdes” tienen la capacidad de impulsar la recuperación económica también durante la actual crisis de la COVID-19 dando protagonismo a aquellas empresas que sepan conectar su actuación con este modelo “transformador”.

Del mismo modo, otra [investigación reciente](#), *Will COVID-19 fiscal recovery packages accelerate or retard progress on climate change?*, basada en encuestas a más de 200 de los economistas y funcionarios económicos más importantes del mundo, sugiere que la inversión en iniciativas de políticas “verdes” respetuosas con el clima no solo podría ayudar a acercar al mundo a un camino de emisiones netas cero, sino que también podría ofrecer los mejores rendimientos económicos para el gasto público.

Los encuestados otorgaron algunas de sus calificaciones más altas por beneficios climáticos y resultados económicos a medidas “verdes”, incluida la inversión en energía limpia y las rehabilitaciones de edificios bajo criterios de sostenibilidad. Los hallazgos sugieren que un estímulo verde posterior a la crisis puede ayudar a impulsar una recuperación económica superior. En el diseño gubernamental de paquetes de estímulo económico, se tienen en cuenta dos métricas clave: 1) La rapidez de su impacto económico; y 2) El

Los “estímulos verdes” tienen la capacidad de impulsar la recuperación económica dando protagonismo a aquellas empresas que sepan conectar su actuación con este modelo “transformador”.

5

efecto de las inversiones en el ingreso nacional a más largo plazo, medido por el “multiplicador económico”.

Los expertos consultados respondieron a la encuesta sobre un conjunto de 25 posibles políticas de estímulo para evaluar su impacto económico y su impacto climático potencial, ya fuera positivo o negativo. Los resultados sugieren un conjunto prioritario de políticas, (ver el cuadrante superior derecho de la [figura 6](#)), que se percibe que tienen un alto multiplicador económico y un fuerte potencial transformador para disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero. Las empresas que puedan, quieran y sepan realizar la transición hacia ese cuadrante podrían disponer de una importante oportunidad.

Resultados de la encuesta citada (de abril de 2020) realizada a algunos de los principales economistas mundiales, que evalúa 25 tipos de políticas fiscales ([gráfico 6](#)):

Las burbujas representan solo las 19 políticas de “recuperación”. Las políticas con mayores multiplicadores económicos a largo plazo tienen un mayor impacto económico por dólar gastado. Las políticas más rápidas logran el impacto económico deseado más rápidamente. Es probable que las políticas con impacto climático positivo respalden los esfuerzos para lograr emisiones netas cero. Las burbujas en negrita se definen libremente como políticas ecológicas.

Del conjunto de consideraciones derivadas de este estudio, cinco elementos de política de estímulo se distinguen del resto, que incluyen:

1. **La inversión en infraestructura física limpia**, en forma de activos de energía renovable, almacenamiento (incluido hidrógeno), modernización de la red y tecnología de captura y almacenamiento de carbono (CCS).
2. **La inversión en eficiencia de edificios para renovaciones y modernizaciones**, incluidos sistemas mejorados de aislamiento, calefacción y almacenamiento de energía doméstica.
3. **La inversión en educación y capacitación** para abordar el desempleo inmediato de la COVID-19 y el desempleo estructural por descarbonización.
4. **La inversión en capital natural** para la resiliencia y regeneración del ecosistema, incluida la restauración de hábitats ricos en carbono y una agricultura respetuosa con el clima.
5. **La inversión en I+D limpia.**

Las políticas verdes, bien diseñadas y dirigidas, pueden configurarse para disminuir la desigualdad y a su vez cumplir objetivos ambientales o sociales adicionales. De este modo, este tipo de inversión podría ayudar a desacoplar las emisiones del crecimiento, evitar los activos y los trabajos obsoletos, y redirigir la economía global y las empresas hacia un camino de emisiones netas cero más próspero.

6

Las políticas verdes, bien diseñadas y dirigidas, pueden configurarse para disminuir la desigualdad y a su vez cumplir objetivos ambientales o sociales adicionales.

Cuatro modelos de reactivación económica post-COVID-19

5

1. Orientado: maximiza los efectos

-
1. Centrado en proyectos con gran rentabilidad económica y sin restricciones de capacidad

 2. Evaluación y documentación de los efectos

 3. Apoyo mediante medidas de acompañamiento (por ejemplo, formación laboral)

2. Puntual: recuperación rápida de la economía

-
1. Centrado en proyectos que pueden ser implementados rápidamente

 2. Reducir las barreras burocráticas

3. Temporal: Gasto limitado del gobierno

-
1. Potenciar inversores privados para sustituir el gasto gubernamental en el medio plazo

 2. Centrarse en áreas donde hay un efecto catalizador de la inversión

4. Transformador: impactos climáticos positivos

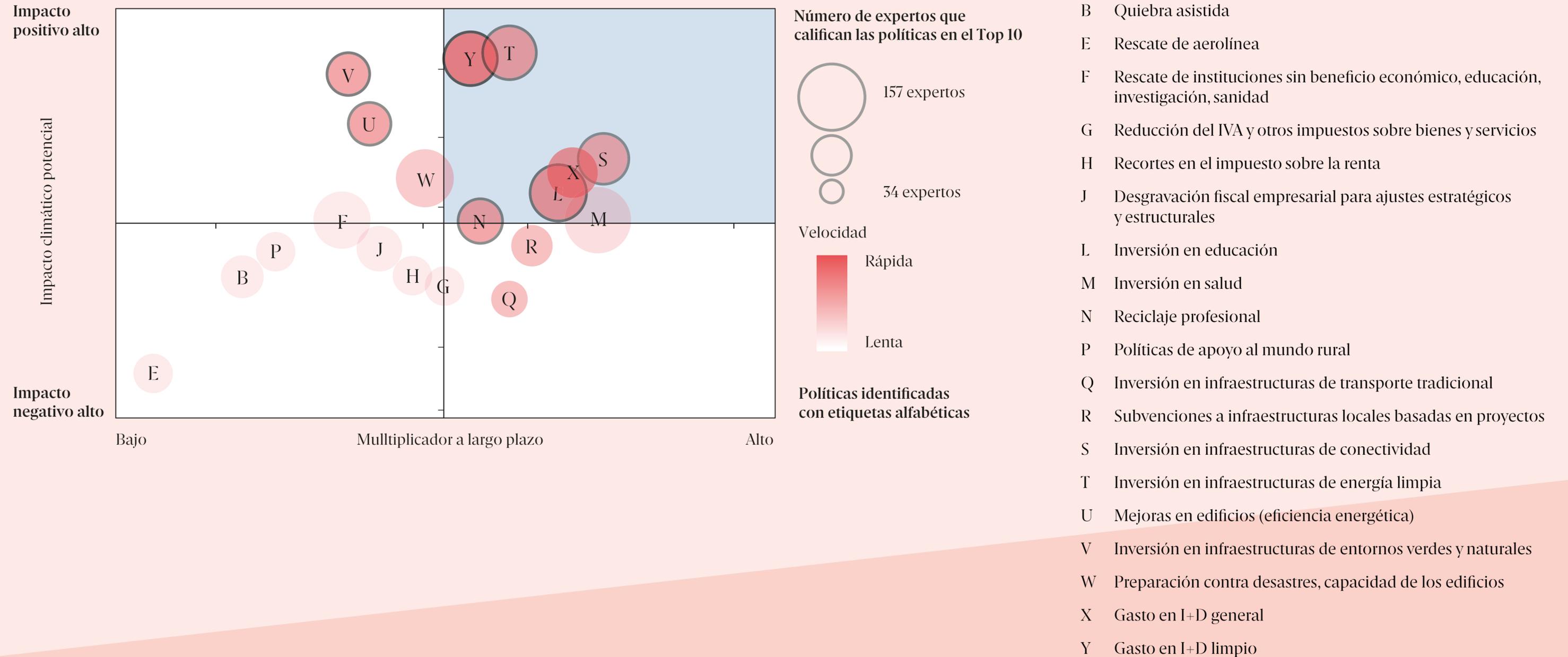
-
1. Objetivos climáticos claramente definidos

 2. Integrar políticas en un marco a largo plazo

 3. Considerar los objetivos climáticos en todas las políticas

Encuesta Mundial de Políticas de Recuperación Fiscal

6



Fuente: Will COVID-19 fiscal recovery packages accelerate or retard progress on climate change? Cameron Hepburni, Brian O’Callaghani, Nicholas Sternii, Joseph Stiglitziii and Dimitri Zenghelisiv. Oxford Smith School of Enterprise and the Environment | Working Paper No. 20-02 ISSN 2732-4214 (Online)

← Volver al texto

En esa misma línea apunta el informe especial del [World Energy Outlook \(IEA\)](#). Se trata de un plan global de recuperación sostenible para el sector energético basado en tres objetivos: mantener y crear empleos, impulsar el crecimiento económico y mejorar la sostenibilidad y la resiliencia energética. El plan se centra en reformas a la generación y consumo de energía, la inversión en energía eólica y solar, las mejoras de eficiencia energética en edificios e industrias y la modernización de las redes eléctricas. El modelo indica que este plan crearía casi 9 millones de nuevos empleos relacionados con la energía en la construcción y la fabricación en los próximos tres años. El análisis, realizado juntamente con el Fondo Monetario Internacional, indica que este plan también aumentaría el PIB mundial en un 1,1% en cada uno de los próximos tres años, y conduciría a que el PIB mundial fuera un 3,5% más alto en 2023 de lo que hubiera sido sin un estímulo de gasto ([gráfico 7](#)).



Como subraya [Jules Kortenhorst](#), CEO del Instituto Rocky Mountain, este modelo de reactivación económica –como el que propone el Green Deal Europeo– es el perfecto para diseñar paquetes de estímulo y recuperación destinados a ventajas económicas tanto inmediatas como de largo plazo.

En el corto plazo, las inversiones propuestas podrían producir muchos empleos de alta remuneración en infraestructura de energía verde, financiando la instalación de una mayor capacidad eólica y solar, estaciones de carga de vehículos eléctricos (VE), plantas de producción de hidrógeno y programas para acondicionar edificios para un ahorro energético. En el largo plazo, todas estas inversiones favorecerán menores costos de energía, sistemas energéticos más resilientes y una población más sana.

La UE ya ha asignado miles de millones de euros para construir granjas solares en la península Ibérica y turbinas eólicas *offshore* en el mar del Norte.

La UE ya ha asignado miles de millones de euros para construir granjas solares en la península Ibérica y turbinas eólicas *offshore* en el mar del Norte. Y estas fuentes expandidas de electricidad barata y renovable serán utilizadas luego para producir moléculas de hidrógeno que alimentarán a la industria pesada en el futuro. Al destinar 40.000 millones de euros para inversión en infraestructura de hidrógeno, el Pacto Verde Europeo apunta a garantizar que el transporte, la fabricación de acero y otras industrias puedan funcionar con combustible limpio.

La UE también ha apartado fondos de recuperación para instalar dos millones de estaciones de carga de vehículos eléctricos y a hidrógeno, estimulando así la demanda de VE que puedan ser construidos localmente por las compañías automovilísticas europeas.

Si bien se perderán empleos en la industria de los combustibles fósiles, también se crearán muchos más empleos para fabricar turbinas eólicas y baterías, instalar paneles solares, construir VE, acondicionar edificios y demás.

Las empresas toman la iniciativa

Hasta ahora, la mayor parte de iniciativas mencionadas para una reactivación económica verde han partido de expertos, economistas o responsables de instituciones internacionales. Sin embargo, durante el tiempo de mayor impacto de la pandemia, en tan solo dos meses, han aparecido también hasta nueve iniciativas lideradas por empresas, primeros ejecutivos o asociaciones empresariales, proponiendo y reclamando que los nuevos planes de reactivación económica que deberán impulsar los gobiernos y los organismos internacionales multilaterales no se desvinculen de la importante “transición verde” que deberíamos impulsar durante la próxima década. Estas iniciativas –vehiculadas de manera documental en forma de declaración, manifiesto, carta, artículo o convocatoria– han sido difundidas a través de los medios de comunicación y de las redes sociales.

Como reconocía [María Mendiluce](#), CEO de la coalición We Mean Business,

“ las empresas de todo el mundo, incluso cuando están lidiando con los impactos multidimensionales de la COVID-19, reconocen que ahora es el momento para restablecer la economía global, asegurando un futuro que proteja la salud humana al acelerar la transición hacia una economía resiliente y de carbono cero para 2050 a más tardar”.

No se trata tan solo de un simple apoyo por parte de las empresas a los gobiernos para garantizar una transición acelerada hacia una economía resistente y sin emisiones de carbono. En el [Anexo](#) incluido al final del artículo se adjunta una caracterización de cada una de estas iniciativas, donde se presentan, de manera argumentada, estrategias y líneas de actuación a seguir, que orientan de manera concreta y operativa las posibles acciones futuras de los gobiernos.

Hemos intentado ordenar y sintetizar las aportaciones de estos documentos a partir de tres grandes ejes-propuestas, que denominamos 1) Un modelo de reactivación económica; 2) Un modelo de colaboración público-privada; y 3) Un plan de medidas a impulsar. Presentamos a continuación las principales ideas, ordenadas bajo este criterio.

← Volver al texto

El plan de recuperación sostenible podría crear casi 9 millones de nuevos empleos verdes cada año

7



Fuente: *The Guardian*, a partir de IEA

1) Un modelo de reactivación económica

- Que ayude a acelerar la transición ecológica haciéndola coincidir con el momento de la reactivación económica.
- Que desarrolle estrategias integrales para alcanzar las metas de reducción de emisiones en los respectivos sectores de la manera más eficaz en función de los costes. Esto ha de permitir avanzar hacia una economía con emisiones netas nulas (o de carbono cero) en 2050, que sitúe el mundo en una trayectoria de no superación de los 1,5 °C.
- Que se base en principios verdes y circulares, y en la digitalización.
- Que ofrezca una recuperación limpia y justa, que genere empleo de calidad y construya una economía más sostenible, inclusiva y resistente para el futuro.
- Que conduzca a tener personas y un planeta más saludables y seguros.
- Que invierta en recuperación y resiliencia para una transformación socioeconómica sistémica (gráfico 8).

2) Un modelo de colaboración público-privada como clave del éxito

- Que permita trabajar colaborativamente con los gobiernos para que estos brinden a las empresas la confianza y claridad que necesitan para tomar medidas climáticas ambiciosas.
- Que esté basado en el diseño de planes de recuperación de medio y largo plazo, con el doble objetivo del estímulo financiero y la descarbonización.
- Que establezca consensuadamente objetivos de reducción de emisiones para 2030 y 2050 concretos y ambiciosos. Una vez esos objetivos se hayan establecido, los gobiernos deberían involucrar a las empresas en el desarrollo de estrategias de descarbonización específicas por sector.

- Que asuma que los líderes empresariales están en la mejor posición para identificar estrategias de reducción de carbono económicamente sólidas dentro de sus propios sectores y que conocen de primera mano lo que necesitan de sus gobiernos para destrabar las inversiones privadas.
- La totalidad de las empresas firmantes manifiestan su compromiso de apoyar los “planes de transformación de estímulo” postpandémicos que colocan la lucha contra el cambio climático y la pérdida de biodiversidad en el centro de la política económica de Europa.

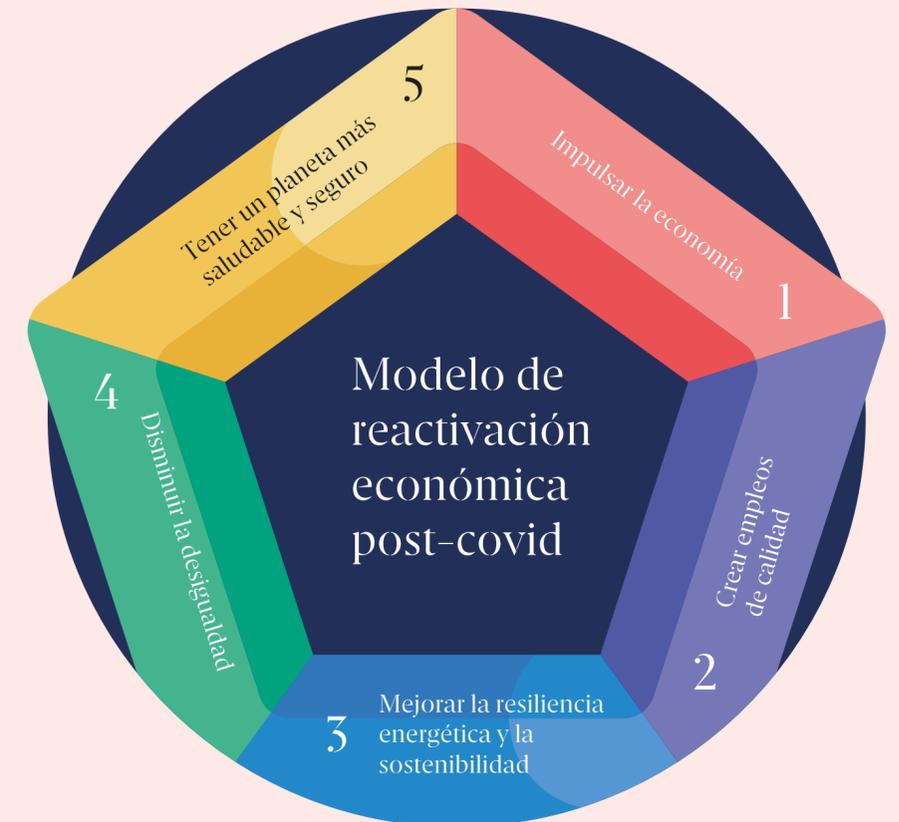
3) Un plan de medidas a impulsar

Elementos estratégicos del plan de recuperación sostenible propuesto por las empresas

1. Energías
2. Transporte e infraestructuras de movilidad
3. Edificios
4. Instalaciones y productos industriales
5. Combustibles
6. Sistemas agroecológicos
7. Cadenas de suministro locales
8. Inversiones estratégicas en I+D+I
9. Adquisiciones públicas y políticas fiscales
10. Incentivos, flujos financieros e inversiones
11. Marcos normativos e instrumentos regulatorios

Modelo de reactivación económica

8



La energía eólica y solar son hoy las opciones más baratas para dos tercios del planeta, y la eficiencia energética mejora la competitividad económica al tiempo que beneficia a los consumidores.



Este plan de medidas a impulsar está basado en:

- La fijación de objetivos nacionales ambiciosos de reducción de emisiones para cada sector económico, lo que daría transparencia y certidumbre de largo plazo para las compañías y los inversionistas.
- El ajuste de los marcos normativos gubernamentales para elevar al máximo la inversión en tecnologías innovadoras –como bombas de calor, hidrógeno renovable y biocombustibles– a través de un mayor nivel de investigación, desarrollo y despliegue público y privado.
- El establecimiento de objetivos de expansión ambiciosos para la capacidad de producción de hidrógeno y la introducción de una cuota de hidrógeno a partir de fuentes de energía renovables, así como una expansión simultánea de la infraestructura necesaria para el transporte de hidrógeno.
- La reforma de las adquisiciones públicas y las políticas fiscales para fortalecer los incentivos que promuevan actividades e inversiones bajas en carbono. Las empresas de todo el mundo deben asumir la responsabilidad más allá de sus propias emisiones directas, presionando para que sus cadenas de suministro globales impulsen reducciones parecidas.
- La modernización de equipos y el respaldo a la generación y el almacenamiento local de electricidad; impulsando las redes de electricidad mediante el despliegue de medidores inteligentes y el traslado a los clientes del borde de la red a minirredes; ayudando a cambiar la industria pesada para funcionar con electricidad limpia e hidrógeno; y apoyando el almacenamiento grande y pequeño de energía; preparando ciudades y corredores importantes para el uso de vehículos eléctricos mediante la instalación o preparación de puntos de carga en estaciones de servicio, en aparcamientos públicos y gubernamentales, y en bloques de apartamentos.
- La creación de las condiciones para un aumento importante de la producción de energías renovables, la electrificación verde y la mejora de la eficiencia energética. Los negocios “amigables con el medio ambiente” son buenos negocios: la energía eólica y solar son hoy las opciones más baratas para dos tercios del planeta, y la eficiencia energética mejora la competitividad económica al tiempo que beneficia a los consumidores.

- Algunas de las condiciones clave para el cambio energético podrían ser: a) Desencadenar una inversión masiva en sistemas de energía renovable; b) Impulsar el sector de la construcción a través de edificios verdes e infraestructura verde; c) Apoyar al sector automotriz mientras se busca aire limpio; d) Hacer que la segunda ola de apoyo gubernamental a las empresas esté condicionada a los compromisos climáticos; e) Brindar apoyo específico a actividades innovadoras con bajas emisiones de carbono; f) Acelerar la transición de la industria de los combustibles fósiles; y g) No permitir que los precios y las regulaciones del carbono bajen.
- El aumento del apoyo a corto y medio plazo para los sectores que tienen un alto valor de creación de empleo y conservación del medio ambiente, en particular enfocándose en: la modernización energética de viviendas, los edificios y oficinas en los sectores público y privado; el desarrollo de la movilidad descarbonizada, los vehículos eléctricos, la infraestructura de movilidad suave y el transporte público; la expansión y almacenamiento de energías eléctricas renovables y descarbonizadas; las mejoras ambientales naturales y la innovación para descarbonizar sectores donde la reducción de emisiones es difícil. En estos sectores, toda iniciativa financiera pública es una palanca poderosa para la inversión privada, que los convierte en los mejores candidatos para una recuperación temprana.
- La utilización de la inversión pública para hacer que las instalaciones industriales sean más resilientes, al mismo tiempo que las descarbonizan y reducen la huella de carbono. La crisis ha puesto de manifiesto la vulnerabilidad de las cadenas de valor mundiales. El desarrollo de una economía más circular y un suministro de alimentos más sostenible y local, para lo cual existe una fuerte demanda por parte de la ciudadanía, sería parte integrante de este impulso.
- Disponer de mercados líderes para productos industriales de fabricación con bajas emisiones de carbono y las tecnologías de fabricación correspondientes. Esto implica la creación de incentivos e instrumentos regulatorios que generen demanda de productos provenientes de la fabricación con bajas emisiones de carbono, como, por ejemplo, bonos, cuotas o la definición de especificaciones ambiciosas y amigables con el clima para la contratación pública.
- El impulso a la investigación, la innovación y las futuras soluciones de industrialización, con enormes implicaciones a medio y largo plazo. Bien identificadas como prioridades a promover, las soluciones incluyen la bioeconomía y el hidrógeno y sus usos en el transporte terrestre y aéreo, o la reutilización de dióxido de carbono, entre muchos otros.
- La creación de un programa de inversión para tecnologías innovadoras de baja emisión de carbono (LCBT) con puntos clave como un fondo de innovación e inversión para LCBT y la introducción de instrumentos para minimizar el riesgo en grandes proyectos de inversión, como los contratos de carbono por diferencia.
- La concentración de los flujos financieros en la inversión verde y sus oportunidades, dejando de respaldar las inversiones con alto contenido de carbono. La inclusión de medidas en los paquetes de apoyo financiero para garantizar que las empresas receptoras estén bien administradas y sus estrategias estén basadas en la ciencia y estén alineadas con los objetivos climáticos nacionales.
- La previsión de los cambios de gran alcance en los métodos de producción, en los modelos comerciales, el comportamiento del consumidor y los estilos de vida, ayudando a repensar nuestra relación con la naturaleza.
- La promoción de actuaciones empresariales que contribuyan a la protección de la biodiversidad y la transformación de los sistemas agroalimentarios a favor de la agroecología.

Conclusiones

En el escenario post-COVID-19, las empresas son corresponsables de liderar la transformación para alcanzar el desarrollo inclusivo y sostenible descrito en los objetivos de la Agenda 2030, en los Acuerdos de París y en el Green Deal Europeo. El liderazgo empresarial es crucial para la consecución de los objetivos plasmados en estas iniciativas. Ante la situación de emergencia sanitaria y ecológica y de crisis económica que vive el planeta, las empresas pueden y quieren hacerse corresponsables de aportar e implementar soluciones a los problemas globales y utilizar su capacidad de innovación para convertir los objetivos sostenibles en oportunidades de negocio.

Las empresas pueden colaborar y deben actuar para frenar los efectos de la crisis sanitaria, laboral y climática y reducir la huella de carbono, sirviéndose del potencial de la economía circular y la digitalización. Las empresas deben activar medidas inmediatas en la lucha contra los efectos de la crisis sanitaria, laboral y climática, con el objetivo de conseguir sociedades más sanas e inclusivas y limitar el calentamiento global en los próximos años. Esto implica consolidar el camino para la transición energética y explorar todas las posibilidades que ofrece la economía circular y la digitalización.

Es esencial situar la sostenibilidad en el modelo de gobernanza empresarial y en todas las prácticas y decisiones empresariales. En el escenario post-COVID-19, las empresas tienen una ventana de oportunidad para avanzar hacia modelos de gobernanza que incorporen criterios de sostenibilidad ●

Las empresas pueden colaborar y deben actuar para frenar los efectos de la crisis sanitaria, laboral y climática y reducir la huella de carbono, sirviéndose del potencial de la economía circular y la digitalización.

[← Volver al texto](#)

Lista de documentos, de iniciativa o representación empresarial, hechos públicos recientemente a favor de una reactivación económica “verde” Anexo I

Fecha	Ámbito	Documento	Representación
14 de abril 2020	Unión Europea y España	Declaración de la Alianza para la recuperación verde	La “Alianza para la recuperación verde” es una iniciativa que incluye 79 eurodiputados de todo el espectro político, 17 CEO, 28 asociaciones empresariales, la confederación sindical europea, 7 ONG y 6 <i>think tanks</i> . Los grandes nombres del sector privado que firmaron la apelación incluían a los CEO de Ikea, H&M, Unilever, Danone, E.ON, entre otros. En España, esta iniciativa ha sido impulsada de manera colaborativa por ECODES y el Grupo Español de Crecimiento Verde, entre otros. El Grupo Español para el Crecimiento Verde está formado por 50 empresas de diversos tamaños y perfiles. Supone más de la mitad del IBEX35 en ventas y cerca de un 40% de las compañías del selectivo ya forma parte del Grupo. Representa en empleos alrededor del 5% de la población activa en España e incluye una creciente representación de pymes innovadoras que adoptan un enfoque ambicioso y de oportunidad para la creación de valor y prosperidad ante los retos medioambientales.
29 de abril 2020	Eslovenia	Iniciativa para la recuperación económica verde	El Centro de Soluciones Eficientes de Energía (CER) es una red compuesta por grandes y pequeñas empresas de Eslovenia y del extranjero con representación de diferentes sectores empresariales, que se esfuerzan por desempeñar un papel de liderazgo en la promoción y el desarrollo de una economía neutral para el clima. El CER presentó una iniciativa para la recuperación económica verde de Eslovenia y convocó a todas las partes interesadas a unirse a una alianza nacional y cocrear activamente un programa de recuperación verde.
4 de mayo 2020	Australia	Pandemia, recuperación económica y emisiones de gases de efecto invernadero	Australian Industry Group, un importante grupo empresarial industrial australiano que representa a más de 60.000 empresas, propone que los dos desafíos económicos más grandes que tenemos, la recuperación de la pandemia de la COVID-19 y la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero, se aborden juntos, afirmando que esto impulsaría el crecimiento y colocaría al país en una posición firme a largo plazo.
5 de mayo 2020	Francia	Poner el medio ambiente en el núcleo de la recuperación colectiva	Más de 90 de las empresas más grandes de Francia emitieron un llamado público para que el gobierno francés priorice la “transición ecológica” del país en sus planes de recuperación económica, reiterando su compromiso con la acción climática.
5 de mayo 2020	Global	Convocatoria de la Comisión de Transiciones Energéticas	Una coalición de 40 empresas globales, incluidas las grandes empresas de energía como BP, Iberdrola, Orsted y Shell, pidieron en una convocatoria a los gobiernos que apoyaran “una ola masiva de inversiones en electricidad renovable” y otras soluciones de energía bajas en carbono al diseñar planes de recuperación contra la pandemia de la COVID-19. La convocatoria fue realizada por la Comisión de Transiciones Energéticas, una coalición global de empresas en los campos de la energía, la industria y las finanzas.
19 de mayo 2020	Global	Declaración conjunta de 155 grandes compañías	Convocadas a través de la iniciativa Science Based Targets (SBTi), 155 grandes compañías, con una capitalización de mercado combinada de más de 2,4 billones de dólares y que representan a más de cinco millones de empleados, firmaron una declaración conjunta instando a los gobiernos a centrarse en una recuperación ecológica alineando las respuestas económicas de la COVID-19 con la ciencia del clima. Entre las compañías firmantes están Acciona, Cellnex, Grupo Red Eléctrica, ARPA, FGC, Iberdrola, Inditex o Telefónica.
27 de mayo 2020	Dinamarca	Objetivos climáticos y participación de la industria en la recuperación económica	Los presidentes de las “asociaciones público-privadas por el clima” de Dinamarca, tras haber coordinado estas asociaciones durante los últimos siete meses, explican y recomiendan a otros países las iniciativas creadas para impulsar la búsqueda de objetivos climáticos y desarrollar estrategias integrales para alcanzar las metas de reducción de emisiones en los diferentes sectores empresariales de manera eficaz.
1 de junio 2020	Reino Unido	Carta al Primer Ministro	Más de 200 empresas, inversores y redes empresariales líderes en el Reino Unido, incluidos Lloyds Bank, Asda, Siemens, Aviva, Sky, Mitsubishi y Signify, piden al gobierno que presente un plan de recuperación de la COVID-19 limpio, inclusivo y resistente que se alinee con los objetivos sociales, ambientales y climáticos más amplios. Los firmantes provienen de empresas multinacionales y nacionales, de todos los sectores de la industria, incluidos energía, finanzas, bienes de consumo, venta minorista, construcción, agua y comunicación.
1 de junio 2020	Alemania	Un fuerte programa de estímulo climático para la industria	Poco antes de la introducción de un programa de estímulo del gobierno federal alemán, Foundation 2 ha publicado un documento de posición basado en un diálogo con las principales empresas industriales alemanas interesadas en alcanzar los objetivos climáticos. Representan a los principales sectores del acero, productos químicos, cemento y productos no industriales. Entre las empresas involucradas se incluyen Aurubis AG, BASF SE, Covestro AG, HeidelbergCement AG, Otto Fuchs KG, Salzgitter AG, Papier- und Kartonfabrik Varel GmbH & Co. KG, Siemens Energy, Thyssenkrupp Steel Europe AG y Wacker Chemie AG

Reflexiones desde la ciencia acerca de COVID-19

María A. Blasco
Directora del Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas (CNIO)

La pandemia de COVID-19 parece haber pillado por sorpresa a los países, a las economías y a los sistemas sanitarios, pero no a los científicos. La ciencia y los científicos de todo el mundo y, en primera instancia, los científicos que trabajan en China, donde se originó esta enfermedad, han reaccionado rápido y de manera ejemplar.

Tan rápido que, pocas semanas después de sospechar que la neumonía atípica de Wuhan podía estar provocada por un nuevo virus, los científicos ya lo habían identificado y conocían su genoma y los componentes moleculares que usaba para infectar a las células humanas y multiplicarse. Por suerte, resultó ser un virus muy parecido a otros que habían provocado unos años antes los brotes de SARS y de MERS: un coronavirus. Al nuevo coronavirus se le llamo Sars-Cov-2, por ser el segundo coronavirus de tipo SARS que saltaba de murciélagos a humanos. Los científicos conocían bien este tipo de virus ya que la viróloga china Shi Zhengli había identificado el SARS unos años antes. Zhengli también había aislado, y sigue aislando, cientos de nuevos virus en murciélagos. No es sorpresa, por lo tanto, que Zhengli también fuese una de las primeras en obtener el genoma del Sars-Cov-2.



La ciencia y los científicos de todo el mundo, y en primera instancia los científicos trabajando en China, donde se originó esta enfermedad, han reaccionado rápido y de manera ejemplar.

Los primeros datos sobre el nuevo virus se publicaron de manera inmediata y esto permitió que miles de investigadores de todo el mundo re-dirigieran su *know-how* y su creatividad a investigar distintos aspectos de la COVID-19, desde su origen, su transmisión a humanos, los detalles de cómo infecta las células y las patologías que genera en distintos tejidos. Cada día se publican decenas de nuevos trabajos científicos sobre el Sars-Cov-2 por científicos de todo el mundo. Un trabajo científico normalmente tarda meses o incluso años en publicarse y ahora es cuestión de horas, tal es la urgencia del engranaje científico. Esto ha permitido re-dirigir y probar decenas de tratamientos ya desarrollados para otros virus u otras enfermedades en pacientes de COVID-19 y salvar muchas vidas. La propia Zhengli también publicó que el Remdesivir y la cloroquina bloqueaban la infección por Sars-Cov-2. Personalmente, me parece fascinante ver crecer el conocimiento sobre esta nueva enfermedad de manera tan eficiente, y me gustaría transmitirles el entusiasmo que sentimos muchos. La extensa experiencia y capacidad de los científicos de todo el mundo es, sin duda, uno de los secretos de esta rápida reacción de la ciencia a la COVID-19. Veamos algunos ejemplos.

Sin ir más lejos, científicos de todo el mundo, incluidos científicos españoles, rápidamente descubrieron el mecanismo que usa el virus Sars-Cov-2 para infectar a las células humanas. Se trata de la proteína humana ACE2, que es muy abundante en las células del pulmón, del riñón, incluso del intestino, y que el virus usa para infectarlas, produciendo importantes patologías precisamente en estos órganos diana del virus. ACE2 es la puerta que usa el virus para entrar y estos científicos demostraron que si la bloqueaban también podían bloquear la infección.

Esta rápida reacción de los científicos no es casual, solo ha sido posible porque los autores eran expertos en la proteína ACE2 y en las tecnologías usadas. En el propio Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas (CNIO), tenemos varios grupos de investigación buscando potenciales fármacos para bloquear la puerta ACE2, y esto es posible porque ya somos expertos y tenemos las capacidades para hacer descubrimiento de fármacos contra cualquier nueva diana terapéutica.

En mi propio grupo trabajamos en cómo el daño asociado al envejecimiento en las células alveolares del pulmón puede estar en el origen de la fibrosis pulmonar (una condición patológica del pulmón en el que este ya no puede regenerarse y que es letal). Pues bien, el virus Sars-Cov-2 infecta precisamente a estas células y los pacientes de edades más avanzadas desarrollan patologías fibróticas en el pulmón. Rápidamente, nos hemos puesto a estudiar cómo los mecanismos moleculares del envejecimiento de las células alveolares del pulmón pueden determinar la severidad de la infección por el virus de la COVID-19. El CNIO es un centro de referencia en el mundo en el uso de ratones como modelos de enfermedad humana. Sin embargo, aún hay pocos modelos de ratón que se puedan usar para estudiar la COVID-19, y esto es porque los ratones no tienen la proteína ACE2 humana. Por eso, Sagrario Ortega, una de nuestras investigadoras, está desarrollando los primeros ratones que tendrán la proteína ACE2 humana. Estos ratones humanizados servirán para entender mejor la enfermedad COVID-19 y desarrollar nuevos tratamientos por parte de científicos de todo el mundo, incluidos los del CNIO.

Quizás, el ejemplo más fascinante de cómo la inversión continuada en investigación básica puede ayudar a acabar con la COVID-19, lo encontramos en el caso de la Dra. Margarita Salas. La Dra. Salas estudió durante más de cuarenta años un enzima que es capaz de hacer miles de copias de ADN de manera muy eficiente. Entre los proyectos más ilusionantes que estamos llevando a cabo en el CNIO, está el del desarrollo de un test diagnóstico para detectar el ácido nucleico del virus con el enzima que estudió la Dra. Salas, sin necesidad de ningún equipamiento sofisticado, algo que podríamos hacer todos en casa con un sencillo *kit* comprado en la farmacia. El test ya está funcionando en el laboratorio y solo queda probarlo en muestras de pacientes. ¿Y cuánto se ha tardado? Tan solo unas semanas desde que los líderes de la investigación, Felipe Cortés, del CNIO, y Luí Blanco, del Centro de Biología Molecular Severo Ochoa, tuvieron la idea y pensaron en realizar los experimentos.

Sin el apoyo a la ciencia continuado y sin mantener el *know-how* de tantos laboratorios científicos en España y en el mundo, no hubiera sido posible haber avanzado tan rápido contra la enfermedad COVID-19 y, sin duda, habría muchas más muertes y devastación. Mi esperanza es que ese apoyo a la investigación se redoble, pues está claro que los científicos estamos listos para cualquier reto.

El virus que produce la enfermedad COVID-19 ha saltado de los animales a los humanos, como ya ha ocurrido recientemente en el caso del SARS, del MERS, del SIDA, del Ébola, etc. De hecho, sabemos que hay miles de virus desconocidos que viven en simbiosis con animales salvajes y que pueden saltar a humanos en el futuro. Uno de los motivos es la destrucción de los hábitats naturales de estos animales salvajes. La deforestación para el desarrollo de la agricultura o ganadería intensivas y la construcción de asentamientos humanos cercanos, junto con el consumo de animales salvajes, hacen que cada vez estemos más expuestos a estos nuevos virus, que podrían ser más o menos virulentos que los que ya han saltado a humanos. Esto indica que son las zonas del mundo donde estos fenómenos de destrucción de hábitats naturales ocurren, donde seguramente también surgirán los futuros brotes: el sudeste asiático, África o quizás Brasil y las recientes políticas de deforestación del Amazonas, pueden acercarnos de nuevo peligrosamente a nuevos virus aún desconocidos.

Los científicos estaremos preparados para estudiar los nuevos virus que salten a humanos. Los líderes políticos internacionales están a tiempo de reaccionar y desarrollar las políticas necesarias para evitar brotes futuros ●

Nota: La mayor parte de esta reflexión se ha publicado en El País el 14 de mayo de 2020.

Sin el apoyo a la ciencia continuado y sin mantener el *know-how* de tantos laboratorios científicos en España y en el mundo, no hubiera sido posible haber avanzado tan rápido contra la enfermedad COVID-19.

El futuro de la docencia: ¿cambiará algo la pandemia?

Antonio Cabrales

Catedrático del Departamento de Economía
en el University College London
Investigador asociado del CEPR y FEDEA

Una de las ocurrencias más famosas del beisbolista Yogi Berra fue aquella de que “es difícil hacer predicciones, especialmente sobre el futuro”. Pero no es menos cierto que no podemos hacer planes a largo plazo sin algún tipo de predicción. Para satisfacer esa demanda haré algunas consideraciones breves sobre el futuro de la educación. Así, en unos años podremos ver lo absurdas que resultan estas predicciones a toro pasado. Me centraré en dos aspectos: ¿cuáles son los “sectores emergentes” de la educación, y cuáles son los nuevos métodos que pueden surgir?

Sectores emergentes

La educación es mucho más que una formación para el mercado laboral. La evidencia indica que nos ayuda a ser mejores ciudadanos, más saludables y longevos, y más felices. Pero en estas líneas me voy a enfocar en la cuestión laboral porque es, en todo caso, un determinante de las decisiones educativas de los ciudadanos, muy particularmente en la educación terciaria.

Una primera tendencia imparable es la automatización y robotización de la economía. En este sentido, Acemoglu y Restrepo (2020), por ejemplo, encuentran que en Estados Unidos aquellos mercados laborales locales más especializados en actividades expuestas a los robots industriales tuvieron una evolución significativamente peor en los niveles de empleo y sueldos entre 1990 y 2007.

Este resultado es interesante, pero su aplicación es limitada porque los robots solamente son dominantes en un conjunto relativamente pequeño de aplicaciones industriales, muy concentradas en la industria pesada. Por esto es importante el artículo de Autor y Salomons (2017) que utiliza datos de 19 países durante más de 35 años. Los resultados en este caso son más sutiles. La automatización no destruye empleo. Más bien lo redistribuye. Hay claramente un desplazamiento desde algunas industrias, que pierden empleo, a otras que lo ganan. En términos globales, la demanda de trabajo es prácticamente neutra.

Esto no quiere decir que no haya efectos. Hay desplazamiento del sector primario y secundario al terciario. Y dado que el sector terciario es mucho más polarizado que los otros dos, la demanda final se ha polarizado, con un componente muy grande de sesgo hacia los individuos de altas habilidades. Como se puede ver en la [figura 1](#), en la mayor parte de los países analizados, la demanda de habilidades va a crecer desproporcionadamente en favor de los individuos mejor formados.

Pero no todos los países ni sectores están igualmente expuestos a la automatización. Arntz, Gregory y Zierahn (2016) estimaron para la OCDE diversos modelos localizando las industrias, países y trabajadores con mayor exposición a la automatización. En él su análisis, los autores utilizan datos del examen estandarizado PIAAC (el PISA para adultos) que contiene información sobre las tareas que realizan los individuos en su trabajo y predicen el riesgo para el empleo de una persona basado en la posibilidad de automatizar la tarea. Como se puede ver en la [figura 2](#), España es uno de los países



con un mayor porcentaje de trabajadores con un riesgo grande de que su tarea sea automatizada.

Bakshi y col. (2017) realizan un ejercicio de predicción sobre las ocupaciones con los cambios más altos y bajos en la demanda, combinando análisis estadístico de tendencias con juicio de expertos y un algoritmo de aprendizaje automático. Las predicciones son muy detalladas, pero los amplios pinceles de la predicción coinciden con los de Autor y Salomons (2017). Las actividades que requieren capacitación intermedia y son más rutinarias están en proceso de desaparición.

1

2

3

Métodos emergentes

En estos tiempos de pandemia, ha resurgido con fuerza el interés por la educación en línea. Lógicamente, una pregunta que ha surgido es si estos métodos funcionan. Un metanálisis realizado por encargo del Ministerio de Educación en Estados Unidos (Means y col. 2009) contesta de manera afirmativa a la pregunta. El estudio agrega las estimaciones procedentes de todos los artículos que pudieron encontrar que cumplieran un conjunto de requisitos mínimos. Por ejemplo, los artículos seleccionados debían utilizar una metodología experimental (o cuasi-experimental) y los estudiantes debían ser evaluados de manera rigurosa. Se dividieron los estudios en dos categorías. En una de ellas se compara el aprendizaje virtual con el presencial. La segunda categoría compara aprendizaje presencial con otro que mezcla elementos presenciales y virtuales (“*blended learning*”). Los resultados son concluyentes en términos de la efectividad. Combinando los 51 resultados que satisfacían los criterios de inclusión, el efecto medio es de un 24% de una desviación estándar superior para el aprendizaje virtual, con un valor *p* menor al 1 por mil.

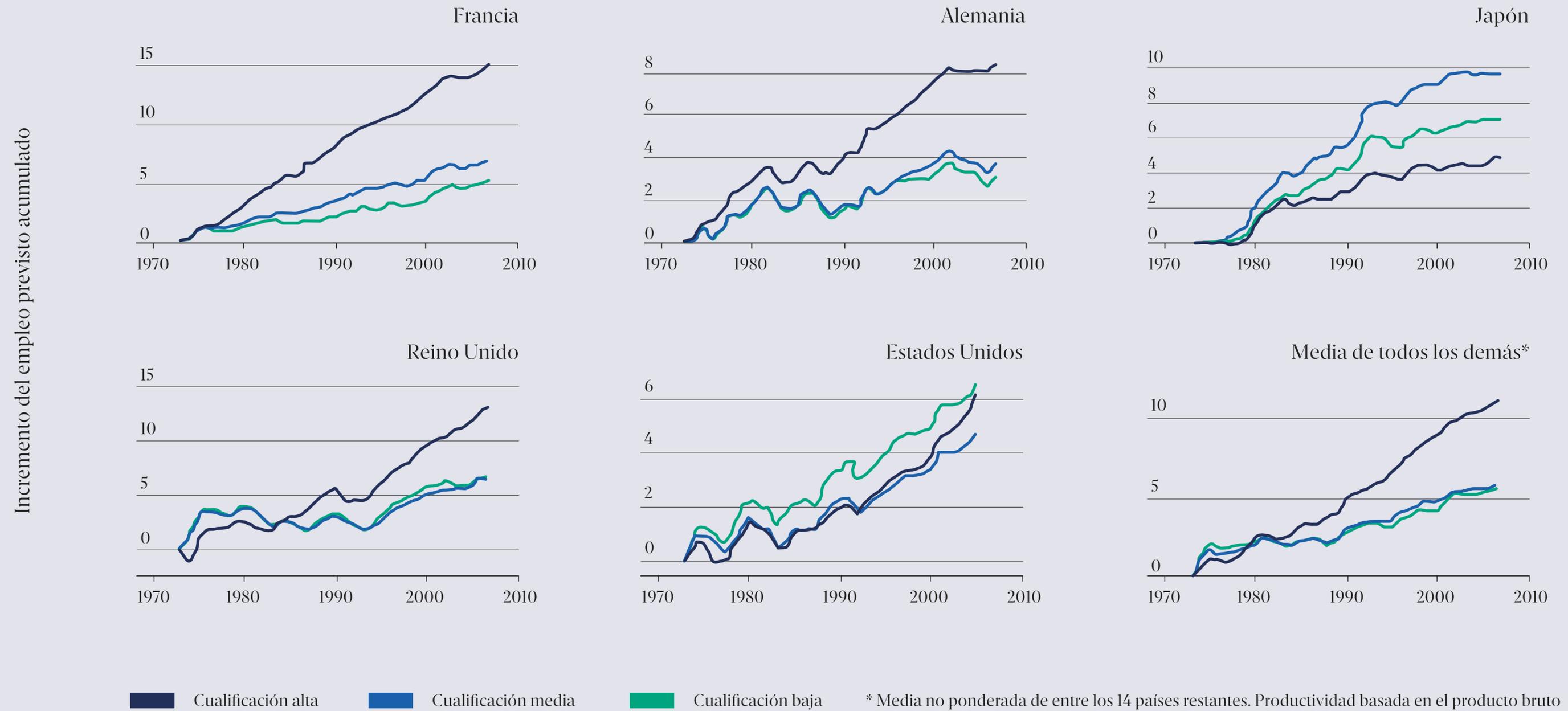
Pero esto no es el final del viaje. El aprendizaje virtual puro es mejor al presencial puro en un 14% de desviación estándar, mientras que el aprendizaje mixto (virtual-presencial) supera al presencial puro en un 35% de desviación estándar. Este último resultado es importante porque coincide con un estudio muy detallado y más reciente (Bettinger y col. 2020) que desarrolla un experimento controlado aleatorio (RCT) en Rusia, en el cual los estudiantes se vieron expuestos a clases en línea en diferentes dosis: 90 minutos por semana, 45 minutos por semana, o nada (en el control). Otra ventaja de este estudio, respecto a los incluidos en el metaanálisis, es su mayor tamaño de muestra (115 escuelas en cada brazo del tratamiento), y el hecho de que era un estudio sobre estudiantes de secundaria. La conclusión principal del estudio es que una exposición de 45 minutos a la semana tiene un efecto positivo sobre la mayor parte de los estudiantes (pero especialmente en los mejores, véase la [figura 3a](#)). Sin embargo, una exposición mayor tiene un efecto adicional muy poco apreciable (ver [figura 3b](#)). Esto sugiere la existencia de rendimientos decrecientes, y heterogéneos, a la formación en línea. Los profesores, de momento, no estamos amenazados.

Pero, ¿qué podemos hacer para mejorar las posibilidades de nuestros estudiantes en este mundo crecientemente tecnificado? Una posible respuesta viene de un grupo de metodologías que

[← Volver al texto](#)

Incremento del empleo previsto acumulado

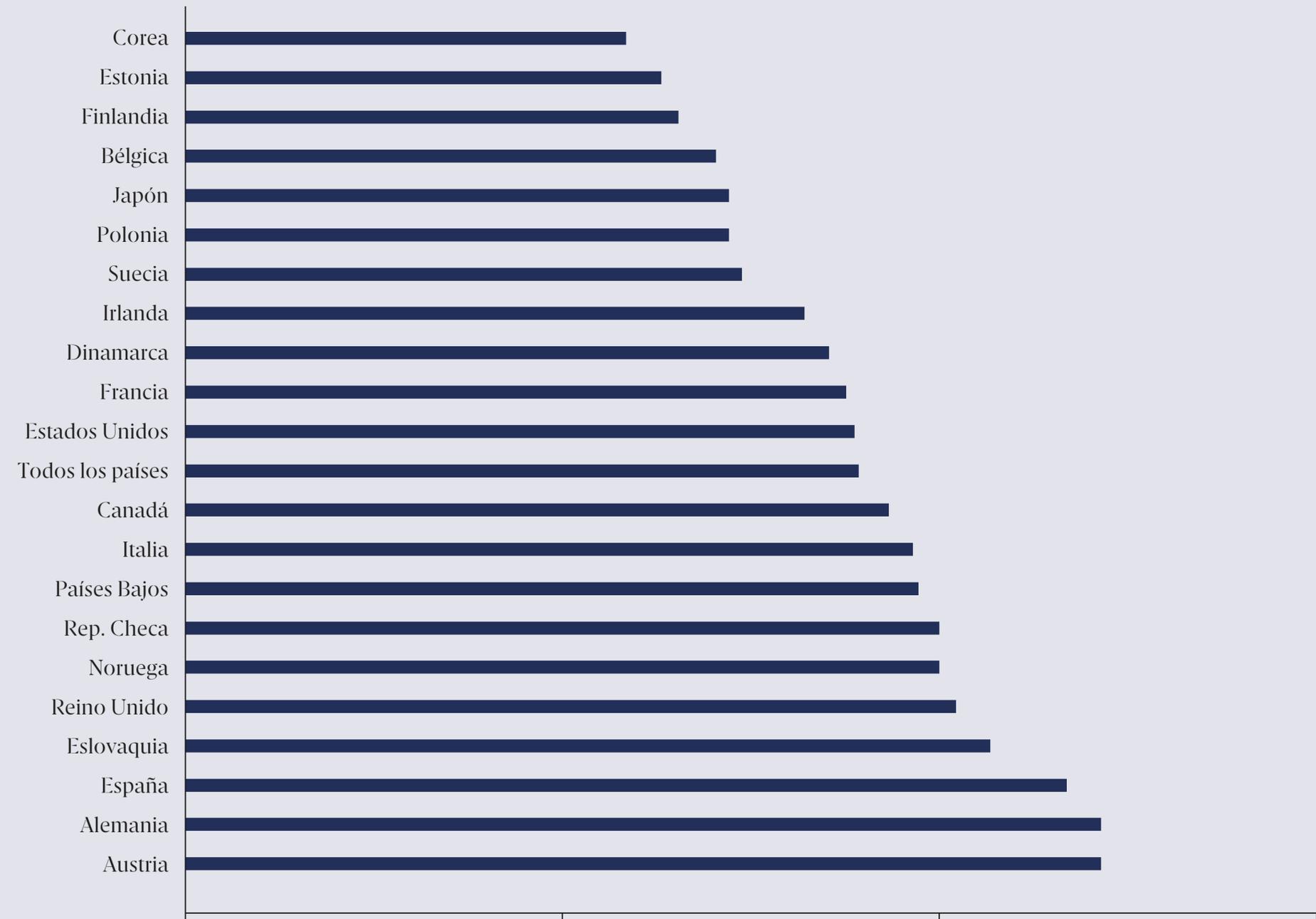
1



Fuente: Autor y Salomons (2017)

Proporción de trabajadores con riesgo alto (> 70%) en porcentaje

2



Fuente: Arntz, Gregory y Zierahn (2016)

Proporción de trabajadores con riesgo alto (> 70%) en porcentaje

España es uno de los países con un mayor porcentaje de trabajadores con un riesgo grande de que su tarea sea automatizada.

← Volver al texto

[← Volver al texto](#)

Efecto estimado del tratamiento

3

Figura A. Cuantil dosis x estimaciones para la puntuación de la prueba de matemáticas

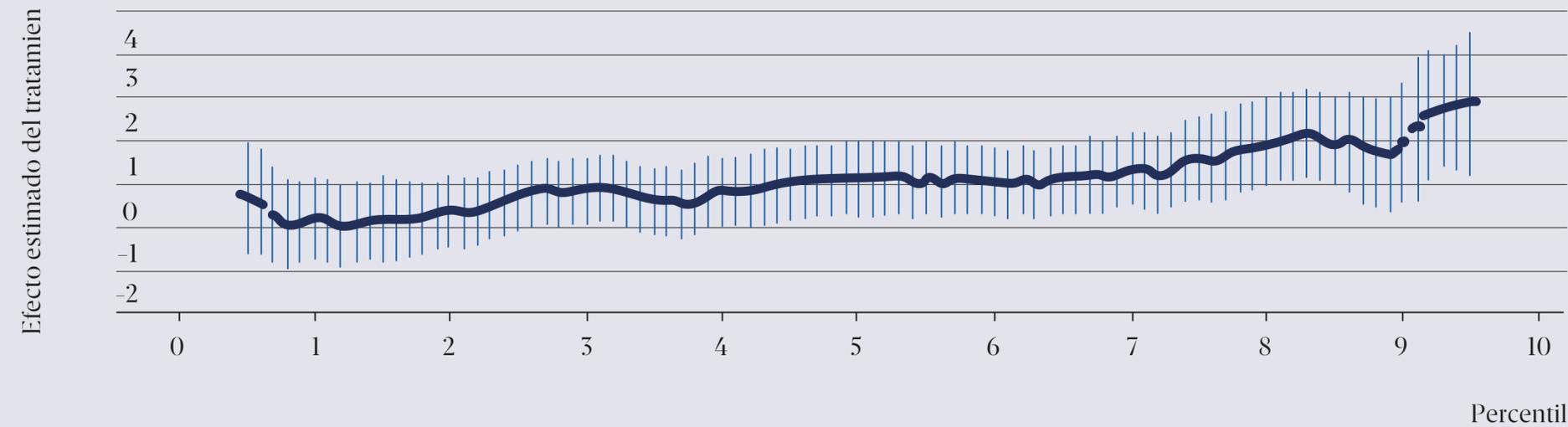
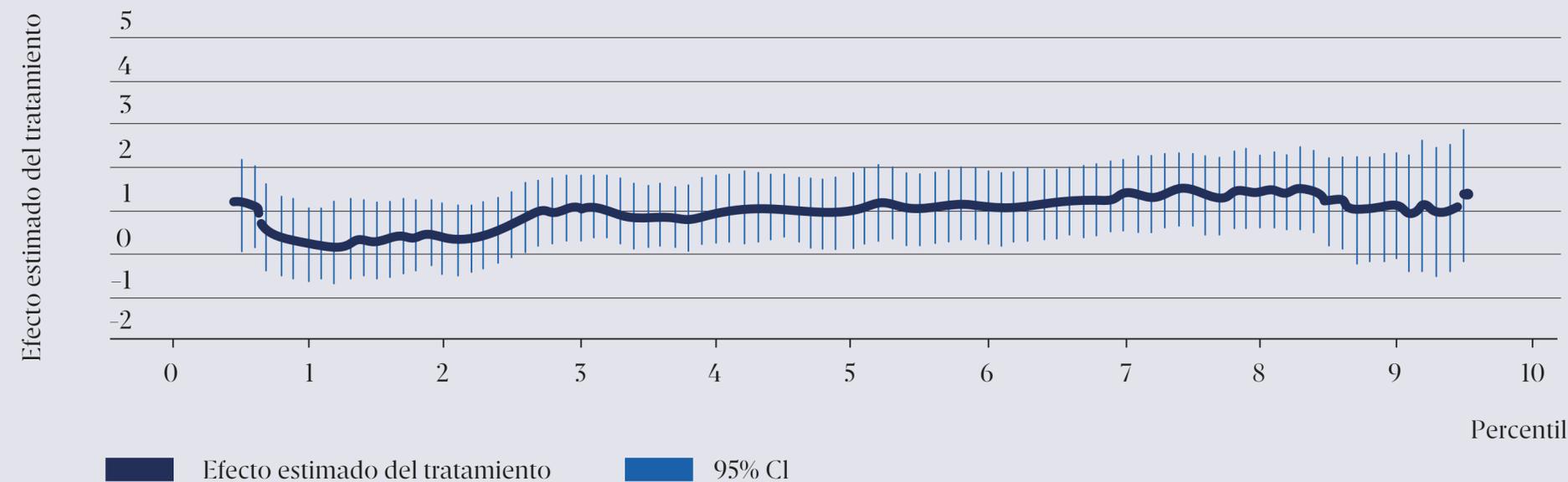


Figura B. Cuantil dosis 2x estimaciones para la puntuación de la prueba de matemáticas



■ Efecto estimado del tratamiento ■ 95% CI

Fuente: Bettinger y col. (2020)

La conclusión principal del estudio es que una exposición de formación en línea de 45 minutos a la semana tiene un efecto positivo sobre la mayor parte de los estudiantes. Sin embargo, una exposición mayor tiene un efecto adicional muy poco apreciable.

parecen estar en ascenso. Se las conoce como “aprendizaje activo,” “aprendizaje basado en problemas” o “aprendizaje basado en investigación.” La filosofía es que los estudiantes aprenden mejor si utilizan de manera concreta sus conocimientos en un proyecto. El problema que resolver debe ser auténtico, mal estructurado e interdisciplinario, y, por tanto, representativo de práctica profesional. Esta aproximación surge sobre todo en la enseñanza de la medicina, donde ha habido un debate pedagógico muy vigoroso en las últimas décadas. Desde el punto de vista de lo que hemos explicado aquí, tiene la ventaja de que este tipo de habilidades –digamos de investigación– no son fácilmente automatizables. Además, no es sencillo encomendarlas a un robot o una grabación. De esta manera, se enseña al estudiante para ser más flexible frente a la automatización y se “protege” al profesor contra la asunción de sus labores por parte de una grabación de video del mejor profesor del planeta.

Un metaanálisis de Walker y Leary (2009) resume los resultados de, en total, 82 estudios con 201 resultados que cumplieron con los criterios de inclusión. Básicamente, se pedía que el programa satisficiera la definición de “aprendizaje basado en problemas” (PBL), que hubiera un grupo de control, y que se pudiera calcular un efecto estandarizado del programa. Los resultados sugieren un tamaño de efecto pequeño a favor de PBL de alrededor de 0.13 de desviación estándar. Hubo 68 resultados positivos y solo 21 negativos (el resto no fueron estadísticamente significativos) a favor de PBL ($p < 0,001$). Hay una heterogeneidad notable, lo cual sugiere que no todas las aproximaciones a PBL son igual de efectivas.

Otro metaanálisis de Freeman et al. (2014) analiza el “aprendizaje activo (AL).” La diferencia con respecto a PBL es sutil. Fundamentalmente, AL es todo aquel sistema que no se concentra en una mera exposición del profesor y exige a los estudiantes una implicación directa, activa, en el aprendizaje. Incluye estrategias tan variadas como grupos ocasionales para resolución de problemas, hojas de trabajo o tutoriales completados durante

No todas las aproximaciones al “aprendizaje basado en problemas” (PBL) son igual de efectivas.

El futuro va a hacer mucho más importantes las habilidades cognitivas y no cognitivas generales, y esto va a hacer imprescindible que los profesores nos impliquemos intensamente en una docencia muy personalizada y activa.



la clase, y uso de sistemas de respuesta personal. Se incluyeron alrededor de 225 estudios con diseños muy variados en ciencia, ingeniería y matemáticas. Los resultados son muy positivos, alrededor de media desviación estándar mejor en los estudiantes que seguían AL. Más aún, la probabilidad de suspender pasa de un 21.8% bajo AL a un 33.8% bajo el control, cuando no se utiliza AL. Es una diferencia de casi un 50%, como se puede ver gráficamente en la [figura 4](#).

El análisis de heterogeneidad es muy importante en este caso. El efecto de AL es cuantitativamente mayor en actividades de mayor nivel cognitivo, justamente aquellas cuya relevancia va a ser mayor en el futuro. El efecto es también mayor en los cursos más reducidos en tamaño.

Este resumen de tendencias ha sido breve y, seguramente, estoy equivocado, pero me voy a arriesgar. El futuro va a hacer mucho más importantes las habilidades cognitivas y no cognitivas generales, y esto va a hacer imprescindible que los profesores nos impliquemos intensamente en una docencia muy personalizada y activa. Nuestro valor añadido se va a parecer más a cuando guiamos a un estudiante de doctorado en su tesis, o de grado en su TFG, que cuando enseñamos una clase magistral tradicional. Ahora, ¡a trabajar! ●

Referencias

Acemoglu, Daron, and Pascual Restrepo (2020). “Robots and jobs: Evidence from US labor markets.” *Journal of Political Economy* 128, no. 6:2188-2244.

Arntz, Melanie, Terry Gregory, and Ulrich Zierahn (2016). “The risk of automation for jobs in OECD countries.” *OECD Social, Employment and Migration Working Papers* No. 189.

Autor, David, and Anna Salomons (2017). “Does productivity growth threaten employment?” In *ECB Forum on Central Banking*, Sintra, Portugal, pp. 26-28.

Bakhshi, Hasan, Jonathan M. Downing, Michael A. Osborne, and Philippe Schneider (2017). *The future of skills: Employment in 2030*. Pearson.

Bettinger, Eric, Robert W. Fairlie, Anastasia Kapuza, Elena Kardanova, Prashant Loyalka, and Andrey Zakharov (2020). “Does edtech substitute for traditional learning? Experimental estimates of the educational production function”. *National Bureau of Economic Research* No. w26967.

Freeman, Scott, Sarah L. Eddy, Miles McDonough, Michelle K. Smith, Nnadozie Okoroafor, Hannah Jordt, and Mary Pat Wenderoth (2014). “Active learning increases student performance in science, engineering, and mathematics.” *Proceedings of the National Academy of Sciences* 111, no. 23:8410-8415.

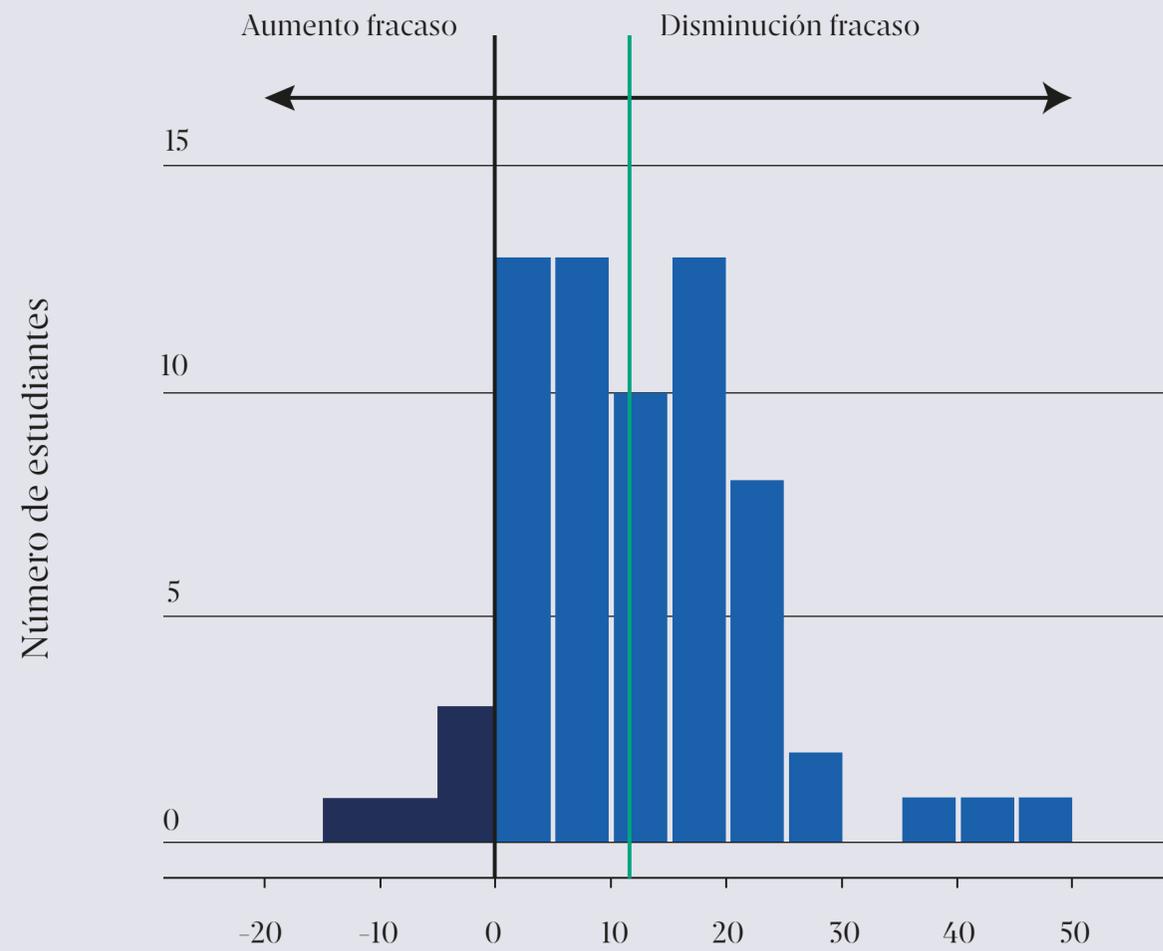
Means, Barbara, Yuki Toyama, Robert Murphy, Marianne Bakia, and Karla Jones (2009). “Evaluation of evidence-based practices in online learning: A meta-analysis and review of online learning studies.” US Department of Education Center for Technology in Learning.

Walker, Andrew, and Heather Leary (2009). “A problem-based learning meta analysis: Differences across problem types, implementation types, disciplines, and assessment levels.” *Interdisciplinary Journal of Problem-Based Learning* 3, no. 1:6-26.

Cambios en las tasas de suspensos entre aprendizaje activo y clase magistral

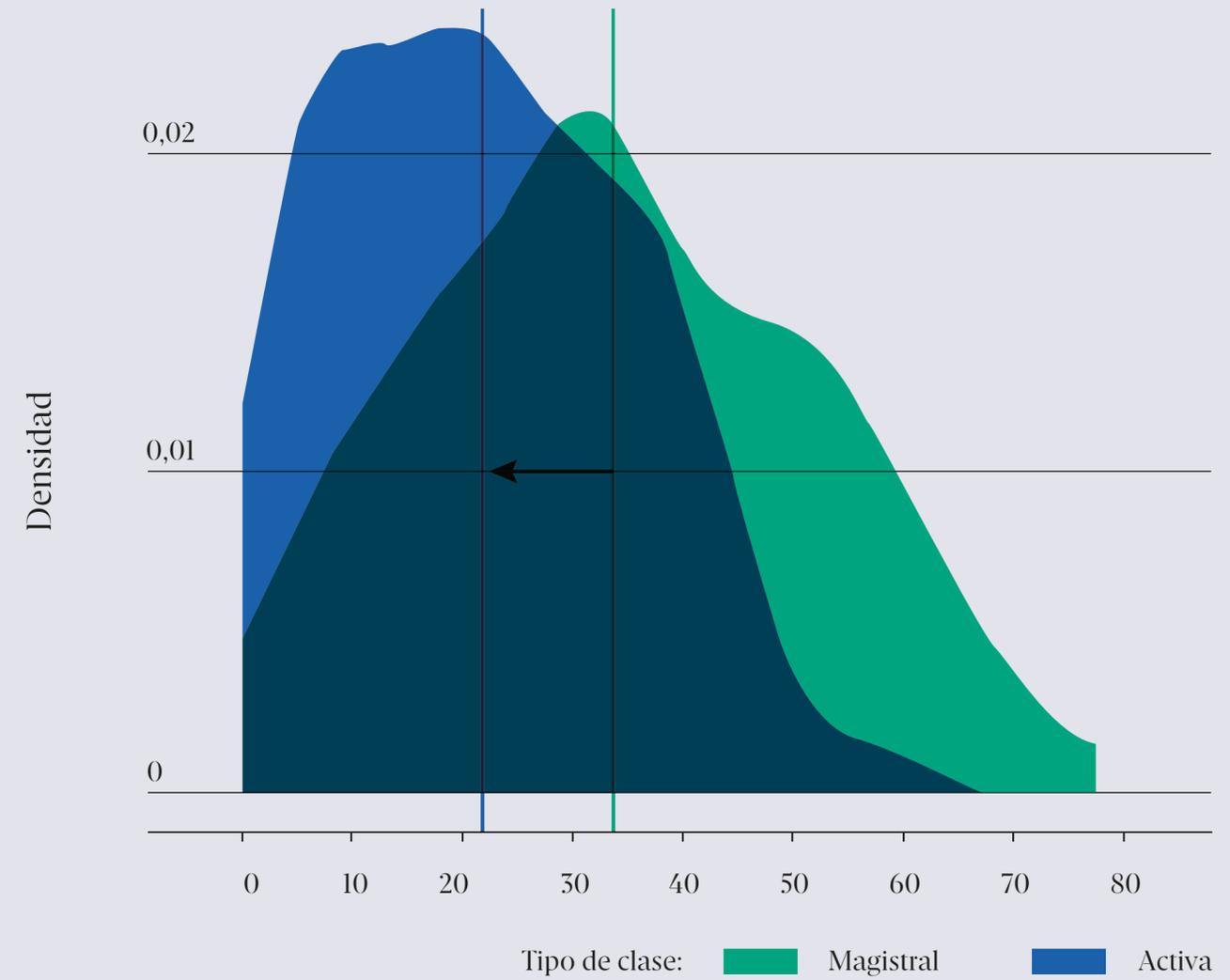
4

Figura A



Porcentaje de cambio en la tasa de fracaso con el aprendizaje activo

Figura B



% de estudiantes que fracasan en clase

La universidad en los tiempos venideros

Andreu Mas-Colell

Catedrático emérito del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona, fundador de Barcelona Graduate School of Economics y presidente del BIST

Si se pretende analizar el estado y las perspectivas de la investigación y la innovación en España, hay que referirse a las universidades. Sin ellas todo cojeará. Con ellas podremos correr. En este artículo repaso once diferentes aspectos que inciden sobre el futuro de las universidades españolas. Serán, en su mayoría, propuestas de cambio y soy plenamente consciente que son de diferente envergadura, aunque ninguna, trivial. Creo que las universidades españolas, especialmente las públicas, están, en media, en una trayectoria descendente en cuanto a calidad, pero que –no debemos rendirnos al pesimismo– la tendencia es reversible si entramos en un proceso decidido de reformas. Lo que sigue ofrece ideas de por donde estas pueden encaminarse. Una advertencia: escribo estas líneas durante la crisis de la pandemia, pero he tratado que mis observaciones no estén dominadas por la misma. En mi opinión, la crisis acelerará muchas tendencias preexistentes, pero, pasado un tiempo, no dará lugar a nada que no estuviera latente antes de la misma.

Desregulemos

Cuando me refiero a reformas no sugiero que, como ha sido habitual, las implementemos por medio de una intensa actividad legislativa y reglamentaria. Alguna sería necesaria, pero solo para abrir futuros, no para cerrarlos otra vez. Pienso que, idealmente, las universidades, incluidas las receptoras de financiación pública, deberían ser entidades similares a las fundaciones, con su funcionamiento regido por alguna versión del derecho administrativo que lo aproximase al derecho privado, y con su contratación de personal de naturaleza laboral. Pero, a lo dicho: podemos tener este modelo, también el estrictamente funcionarial o uno mixto. Lo importante es no tener solo un modelo cerrado por disposición legal. Dejemos que los responsables y promotores de universidades lo determinen por sí mismos.

Gobernanza

Para no caer en la trampa cognitiva de afirmar que lo difícil de resolver no es lo más importante, me permito afirmar, en cambio, que no hay problema de organización más importante en la universidad que el de la elección de su máxima autoridad que, en España, es el rector. Determinar un buen procedimiento, compatible con la legalidad constitucional (autonomía universitaria), con la colegialidad propia de la institución universitaria (centralidad de senados o claustros en los aspectos más académicos) y con la eficacia necesaria en una institución moderna instalada en un contexto internacional muy competitivo, es para mí uno de los mayores retos que tienen las universidades.

La crisis acelerará muchas tendencias preexistentes, pero, pasado un tiempo, no dará lugar a nada que no estuviera latente antes de la misma.

Elección del rector. El sistema prevalente en la actualidad, de voto directo y ponderado, es exótico. Portugal o Finlandia tienen uno mejor.

El sistema prevalente en la actualidad, de voto directo y ponderado, es exótico. Proviene de la primera Ley Orgánica de Universidades (LOU) de 2001. Con anterioridad, el procedimiento fue ensayado en Dinamarca, pero abandonado a los pocos años ante la evidencia que no generaba el mejor colectivo de candidatos. Algo, por otro lado, obvio si observamos que el acceso a rector está intrínsecamente limitado a los profesores de la propia universidad. La razón que se implementara este procedimiento –nunca del todo confesada– es clara: substrayendo al claustro la competencia de la elección del rector, se trataba de limitar el condicionamiento permanente a la acción de gobierno por parte de este, inclinado a actuar como consejo de grupos de presión, y ganar así en eficacia. Pero, a la vez, había que respetar la autonomía universitaria, establecida en la Constitución e interpretada por el Tribunal Constitucional como autogobierno. *Voilà*: elección directa. Más adelante, en 2007, la LOU fue modificada (LOMLOU) y se reintrodujo la posibilidad de elección por el claustro, una opción utilizada solamente por la universidad de Sevilla.

Sin embargo, estas no son las únicas soluciones de la ecuación. En Finlandia –también en Portugal– encontraron una mejor. La universidad se rige por un patronato (*board*) que tiene como una de sus responsabilidades la elección del rector y que puede buscar al mejor candidato por todo el mundo. ¿Cómo se asegura el autogobierno? Estableciendo, como impuso el Tribunal Constitucional finés, que la mayoría del patronato fuese nombrado desde el interior de la universidad. Me parece una

solución muy adecuada. Si parece excesiva, habría versiones más débiles, que no recomiendo con la misma intensidad pero que mejorarían la situación presente. En vez de un patronato con autoridad para muchos temas, podría haber una Comisión de Nombramiento del Rector formada de la manera descrita y con esa única responsabilidad. Concluyo señalando que abrir la puerta de un procedimiento de este estilo no requeriría más que un cambio en un par de artículos de la LOMLOU. Esta, en vez de permitir a las universidades escoger solo entre dos métodos de elección, determinaría simplemente unos parámetros generales de compatibilidad con el autogobierno y la colegialidad. El resto lo pondrían las universidades mismas con sus comunidades autónomas.

Financiación

Es un tema sobre el que no hay que insistir en su importancia. A grandes trazos, podríamos decir que el gasto público en universidades está por debajo de la media europea, aunque no por mucho. Claramente por debajo si lo comparamos con los países más avanzados. Una propuesta razonable para alinearnos, pero sobre todo para mantener calidad, sería que la subvención pública (en términos reales) de las comunidades autónomas creciese al 5% anual durante los próximos 10 o 15 años. Sin eso, nuestras universidades públicas perderán calidad inexorablemente y se irán deteriorando en los *rankings*.

Sería fácil dejar el tema simplemente ahí. Pero debemos ir más allá. Cuando examino el problemático panorama fiscal español, presente y previsible, no me parece que la educación universitaria, que no es parte de la enseñanza obligatoria, vaya a tener un nivel alto de prioridad o, en todo caso, suficiente para garantizar este aumento continuado del 5%. Por esa razón, me parece un grave error la reciente rebaja de tasas universitarias. Ciertamente, las universidades recibirán recursos adicionales para compensar, pero estos recursos, difíciles de obtener, estarían mejor empleados en políticas de calidad. Una rebaja lineal de tasas universitarias no es una medida progresista, antes bien, es fiscalmente regresiva. Lo progresivo sería que aumentase el total de ingresos por matrículas, pero que las tasas fuesen contingentes al nivel de renta del alumno: el que puede pagar, paga, y el que no, no. Hecho así, un aumento de tasas –o su mantenimiento en contraste a una rebaja lineal– es fiscalmente progresivo, porque la población efectivamente presente en la universidad esta sesgada hacia las capas de renta comparativamente más altas. Por tanto, se trataría de que estas pagasen más, mientras que el acceso no quedaría penalizado para las rentas bajas, porque estas no pagarían matrícula. Con la rebaja actual de tasas, tenemos la curiosa situación que los alumnos con menos recursos no van a recibir ningún beneficio: ya estaban cubiertos con becas de matrículas. Un despropósito desde el punto de vista de la justicia distributiva. Es como si, en nombre de esta, rebajásemos el precio de las entradas en el Liceo o el Real a todos los suscriptores, no solo a los económicamente menos favorecidos.

El gasto público en universidades está por debajo de la media europea, y claramente por debajo si lo comparamos con los países más avanzados.

Con la rebaja actual de tasas, tenemos la curiosa situación que los alumnos con menos recursos no van a recibir ningún beneficio: ya estaban cubiertos con becas de matrículas.

Un último punto: he dicho que las tasas deberían ser contingentes al “nivel de renta del alumno”. Pero, ¿cuál es el “nivel de renta”? Podemos tratar este concepto de dos maneras. Una miraría hacia atrás y sería la renta de los padres. La otra miraría hacia delante y sería la renta futura del alumno, generada en parte por el capital humano adquirido en la universidad subvencionada. La primera, paternalista, sería más adecuada para el grado. La segunda, para el máster y exigiría un sistema de préstamos bien articulado con retorno y, sugeriría, contingente a los niveles de renta futura y quizás implementado a través de la Agencia Tributaria (modelo australiano).

Acceso

La composición del alumnado universitario, incluso el de las universidades públicas, no refleja la composición de la sociedad: está sustancialmente sesgada hacia las rentas más altas. Ello, no hace falta decirlo, contradice tanto los principios de equidad como de eficiencia (talento potencial desaprovechado) sobre los que deberíamos construir nuestro futuro. Fomentar la posibilidad de que los alumnos de los sectores económicamente más desfavorecidos lleguen a los estudios universitarios es un objetivo de política social de importancia primordial.

La primera dificultad con la que debemos enfrentarnos es que el sesgo ya está presente en el alumnado que llega a las puertas de la universidad. El fracaso escolar y el abandono prematuro de los estudios –al terminar la enseñanza obligatoria– hacen mella en las trayectorias que pueden llevar a la universidad, tanto por la

vía directa del bachillerato como por la indirecta de la formación profesional. El problema es ampliamente reconocido y si no avanzamos en este frente, el de llegar a sus puertas, difícilmente lo podremos hacer en el de la presencia en la institución.

La segunda dificultad es que el alumno potencial que llega a la puerta de la universidad puede no disponer de medios económicos suficientes para traspasar su umbral en, como mínimo, tres facetas: los gastos de matrícula, los gastos de mantenimiento (transporte, residencia, entre otros) y los costes de renuncia de ingresos alternativos que pudieran ser necesarios para la unidad familiar. Existen tipologías de ayudas para la primera necesidad (becas de matrícula) y, parcialmente, para la segunda (mantenimiento). Deberían reforzarse sustancialmente. Prácticamente no existen para la tercera (coste de oportunidad). Esa falta debería corregirse con una política vigorosa de becas-salario.

En resumen, los programas para facilitar el acceso deberían consumir una proporción significativa de los deseables aumentos en el gasto universitario. Una prescripción que es muy razonable en la comparativa internacional y europea, donde este –el de ayuda al estudiante– es el factor en que España cojea más.

La discusión en torno a cómo facilitar, con recursos económicos, el acceso a los estudiantes económicamente desfavorecidos se ha distorsionado profundamente al mezclarse con el asunto de las tasas universitarias. Y así, como ya se ha mencionado en el apartado anterior, se ha llegado a la situación paradójica de justificar, en términos de equidad de acceso, una rebaja lineal de tasas universitarias que es fiscalmente regresiva: ganan

proporcionalmente más los que tienen más. De hecho, no va a beneficiar a ningún alumno que, por acreditar recursos limitados de su familia, ya no paga matrículas. Tampoco a los potenciales que, por la misma razón, no las pagarían.¹ Se beneficiarán los que ahora las pagan, que no son los de rentas más bajas (es semejante la pretensión de presentar una rebaja del IRPF como progresiva: no beneficia a los que ya no superaban el nivel de renta mínimo para pagarlo). La rebaja de tasas, no nos engañemos, es una concesión, que yo diría califica para ser denotada como populista, a unos movimientos estudiantiles cargados de espíritu solidario, pero que no están por encima de visualizar sus intereses particulares (pagar menos en tasas) como parte de los intereses generales de la humanidad. El coste para la calidad de las universidades públicas será alto.

Oferta académica

En la última década, los desarrollos curriculares de las universidades españolas han venido marcados por la consolidación del proceso de Bolonia y por algunas peculiaridades propias. Es previsible que, a medio plazo, las universidades se verán a sí mismas como “proveedores de formación y títulos” más que como “proveedores de formación y títulos a jóvenes que acceden a los 18 años”. La drástica separación entre la formación superior inicial y la continua se debilitará. A lo largo de la vida laboral y educativa, se irán intercalando los periodos de formación, que se acreditarán, y los periodos de trabajo. Será un imperativo del trabajo mismo, dada la velocidad de cambio en técnicas y procedimientos. Cada trabajador, por así decir, tendrá su carnet formativo que se irá

1. Sobre este tema véase J. Garcia Montalvo: The Impact of Progressive Tuition Fees on Dropping Out of Higher Education: a Regression Discontinuity Design, Barcelona GSE Working Paper 1017, Enero del 2018.



extendiendo a lo largo de la vida. En el mundo del aprendizaje permanente, la acreditación gana importancia. Las universidades tienen ahí una gran oportunidad, no porque puedan formar mejor que instituciones de nueva planta, sino porque su tradición les permite acreditar mejor: ya tienen la reputación hecha. Veremos si las universidades lo saben aprovechar.

Dicho esto, me concentro ahora en los grados y los másteres. La idea inicial de Bolonia era que el grado fuese generalista, lo cual llevaría a pocas puertas de entrada a la universidad, a pocos grados, mientras que los másteres son de especialización y profesionalización y, por tanto, a muchas más salidas. Pero no es esto lo que ha ocurrido en España o en Europa. Los grados se han multiplicado. Las universidades compiten para la atracción de alumnos empaquetando sus capacidades formativas en multitud de grados con descripciones coyunturalmente atractivas, pero que, en muchos casos, no pasarían el test de poderle explicar al abuelo de la alumna qué es lo que estudia la nieta. Creo que es un desarrollo desafortunado y que es superior el modelo estadounidense de una única puerta de entrada que, progresivamente, se va encauzando hacia un *major* y un *minor*. Quién sabe si la tendencia actual, llevada al extremo, conducirá paradójicamente a este resultado: la alumna se identificará ante su abuela por la universidad en la que estudia y el grado será, *de facto*, un *major*. Y, quizás, la popularidad de los dobles grados (que si se contempla fríamente no deja de ser una estructura curricular forzada) generará la dualidad *major-minor*, especialmente si se explotase la posibilidad existente de grados de tres años. Pero, todavía, estamos lejos de este punto. Los grados abiertos también han desbrozado un camino, aún muy tímido, hacia este resultado.

Mejor sería, sin embargo, alcanzar el resultado por un camino directo: el de la agrupación de grados, reduciendo así las puertas de entrada. Pero aquí tropezamos con una dificultad: una de las razones que ha impulsado la competencia entre universidades por la atracción de alumnos, y la proliferación de grados, es que la financiación pública es sensible al número de alumnos. Esto tiene lógica y tendencialmente es difícil pensar que no fuera así. Pero puede admitir correcciones temporales para garantizar un buen fin. Por ejemplo, la posibilidad de congelar la parte de la financiación dependiente del número de alumnos si la universidad se compromete a reformas curriculares (por ejemplo: reducción del número de grados) que, transitoriamente, puedan implicar un descenso del número de alumnos.

Una de las razones que ha impulsado la competencia entre universidades por la atracción de alumnos, y la proliferación de grados, es que la financiación pública es sensible al número de alumnos.

Digitalización y virtualidad

La pandemia acelerará el crecimiento de la educación virtual. De hecho, la situará en el centro mismo del proceso educativo. Muchos factores confluyen hacia esta conclusión: los avances en la tecnología, que la hacen posible, o la importancia creciente de la formación en la edad adulta y en periodos de empleo, que la hace necesaria. Supongo que podríamos preguntarnos si este proceso culminará con la prevalencia de universidades puramente virtuales –quizás con la presencia de alguna reunión presencial ocasional o de exámenes presenciales– sin localización geográfica precisa. Creo que el proceso será más matizado. La clase magistral, entendida como aquella en la que no hay interacción entre el recitante de la lección y la audiencia, desaparecerá. Es obsoleta. Las mejores lecciones de los mejores maestros van a estar disponibles en la red. ¿Desaparecerá el seminario? También hemos visto que un formato con interacción amplia es posible en la red. Aun así, pienso que la interacción más informal profesor-alumno y alumno-alumno, propia de la presencialidad, tiene valor en sí misma y será un baluarte de defensa de un componente presencial. También, a favor de esta jugarán las prácticas en laboratorios –a pesar de que también la virtualización es posible en ellas–, la práctica deportiva y las actividades culturales y sociales. Creo que la presencialidad será particularmente importante, siempre en un contexto de avance de la virtualidad, en la fase inicial de la educación superior (el grado), pero también

contará en la formación permanente. Vamos, pues, sin duda, a un modelo mixto, que, sin embargo, no va a excluir la existencia de universidades puramente virtuales (o casi). De hecho, ya las hay. A corto plazo, el empuje acelerado hacia la virtualidad que ha representado la pandemia las favorece –dominan la tecnología y la metodología–, pero no es tan claro a largo plazo, puesto que tendrán más competencia: las universidades presenciales dotadas de activos físicos e intelectuales y, muchas, de gran prestigio, van a convertirse también en virtuales. Si las tendencias de futuro privilegian el modelo mixto sobre el puramente virtual, las universidades del futuro serán las presenciales de hoy transformadas. Será más fácil para una universidad presencial de hoy devenir mixta que para una puramente virtual.

La virtualidad facilita también la ubicuidad. Llevado al extremo, no se necesita un gran centro corporativo y, además, sus empleados y alumnos pueden trabajar y aprender desde cualquier lugar del mundo. La universidad multinacional pudiera estar ya en la rampa de lanzamiento. Con ella, previsiblemente, vendrá una intensificación importante de la competencia entre universidades. Es interesante especular sobre los costes y los precios (tasas de matrícula). Las universidades más virtuales pueden explotar las economías de escala con efectividad. Son muy escalables y sus costes serán relativamente bajos. ¿Y los precios? En un contexto de competencia intensa, los precios solo se podrán mantener significativamente por encima de los costes si la universidad goza de una reputación singularizada basada, en última instancia, en la selección de alumnos. No es imposible, pero no es probable que veamos centros educativos puramente virtuales manteniendo una política de admisión muy restringida. Es más natural que esto ocurra en las universidades con un importante componente presencial y, en muchos casos, una reputación histórica. En estas, a menos que sean públicas, no nos debería sorprender si los precios se mantienen tan altos como en el presente o, incluso, se incrementen.

Investigación

La investigación es primordial en la universidad por todas las justificaciones clásicas y bien conocidas. Creo que a ellas habrá ahora que añadir otra. Con la progresiva elevación de la docencia a la nube, la corporalidad de las universidades se concretará aún más en sus instalaciones de investigación. Y, con ello, irá el prestigio. Las grandes universidades pasarán de ser centros docentes donde se investiga a centros de investigación donde se ofrece formación.

El problema de la investigación en España es agudo y está bien diagnosticado. Ni el sector público ni el privado invierte suficientes recursos. Ni ahora ni históricamente. Nuestra dependencia tecnológica va de la mano con este triste hecho.

Los fondos públicos dedicados a la investigación deberían doblarse, por supuesto no en un año ni en cuatro. Digamos que en diez. España, a principios de los años ochenta del siglo pasado, acertó al establecer la asignación de recursos de investigación por medio de convocatorias competitivas, evaluadas por pares y abiertas a todas las instituciones que realizan investigación, ya sean universidades o institutos de investigación. En esto fue pionera en la Europa continental. Esta política se ha mantenido en su espíritu, aunque cuantitativamente se ha erosionado. Cuenta con programas, en principio ejemplares (no entro en su implementación concreta), como el Ramón y Cajal, de contratación postdoctoral, o el Severo Ochoa de refuerzo institucional. Son políticas y programas que deberían mantenerse y potenciarse con más recursos, especialmente en el componente de asignación competitiva.

Por lo que respecta a las universidades, es claro que su financiación básica ha de incluir medios suficientes para poder ser competitivas –en España, en Europa y en el mundo– en la atracción de proyectos de investigación. Pero es bueno que, más allá de la infraestructura básica, los proyectos se alimenten por la vía competitiva.

Por último, en investigación, las cumbres arrastran el resto. Cada universidad debe aspirar a la excelencia en alguna cosa, a ser cabeza de algo, a disponer de alguna cumbre. Y, también, sería indicado que, en general, la investigación en el conjunto de la universidad se organizase alrededor del factor tractor que representan estas cumbres. Añado que la cooperación –incluida la circulación de talento– entre universidades y entre estas y los centros de investigación no universitarios es no solo indicada sino indispensable. Sin ella el conjunto no será tan fuerte como podría ser.

El problema de la investigación en España es agudo y está bien diagnosticado. Ni el sector público ni el privado invierte suficientes recursos.

Transferencia

Nuestra sociedad desea fervientemente que el conocimiento que se desarrolla en las universidades –aquí podemos incluir también a los centros de investigación– se vierta en iniciativas de mercado, ya sea en forma de asesoramiento, de licencias de patentes o de creación de empresas de base tecnológica (*start-ups*). Las universidades –y los centros de investigación (en contraste, por cierto, a otros modelos, como el del Max Planck alemán)– asumen esta misión y, en una perspectiva temporal, no hay duda de que se avanza a buen ritmo. Aun así, subsiste la impresión de que esta actividad de transferencia no ha rendido hasta ahora lo suficiente. Pudiera ser porque nuestro conocimiento no da para más y, entonces, la fórmula es más investigación. Pero no podemos llegar a esta conclusión antes de descartar otras posibles explicaciones. Una sería que el fallo no está en el sistema de conocimiento sino en la capacidad de absorción de nuestro tejido productivo. No obstante, si eso fuese un problema (que lo es), no sería concluyente, porque la actividad de creación de empresas no depende de manera directa del tejido y porque nuestro sistema de conocimiento, cuando se acerca al mercado, debe hacerlo al mundial. Hay, sin embargo, otra razón que, con seguridad, es un impedimento: los condicionantes a la hora de establecer estructuras para la gestión de la transferencia.

La trayectoria del laboratorio al mercado es ardua y requiere de especialistas altamente cualificados en las artes del laboratorio y del mercado, en las estructuras jurídicas de ambos y en el conocimiento de los entornos mundiales de la investigación y de las empresas. Es difícil, por no decir imposible, encajar estos perfiles en una tipología contractual incardinada en el derecho administrativo. Las universidades son capaces de establecer organizaciones de transferencia eficaces en la preparación de proyectos europeos o en convenios estandarizados con empresas, pero para facilitar al máximo la posibilidad de transferencia, se necesitan entes de derecho privado con recursos y con capacidad de contratación de ejecutivos y consultores en todos los niveles. Así lo han hecho las universidades europeas de mayor éxito en esta dimensión de su actividad –por ejemplo, Oxford y Warwick en el Reino Unido y la Católica de Leuven en el continente.

La dificultad no es solo consecuencia de la complejidad de encajar el derecho administrativo con el privado –con la tentación de tratar a una *start-up* como si fuese Correos– sino también de la dimensión necesaria de los entes: no pueden ser demasiado

Subsiste la impresión de que la actividad de transferencia (del laboratorio al mercado) no ha rendido hasta ahora lo suficiente. Existe un impedimento: los condicionantes a la hora de establecer estructuras para la gestión de la transferencia.

pequeños. Hay un tamaño crítico para su efectividad que seguramente está por encima de las posibilidades de la inmensa mayoría de las universidades o centros de investigación españoles. Otra razón para la concertación entre universidades y más allá. Un ente de intermediación entre la esfera del conocimiento y el mercado, de dimensión eficiente, difícilmente podrá trabajar con una sola universidad. Nos podríamos preguntar si los centros tecnológicos, que son entidades privadas, podrían jugar este papel de intermediación entre las dos esferas. Quizás, pero hasta ahora no lo han jugado de manera sistemática. En contraste con el que, a veces, se menciona como su modelo, los *Fraunhofer* alemanes –siempre en campus universitarios y con directores que son



profesores universitarios—, los centros tecnológicos españoles han nacido y viven al margen, si no de espaldas, a las universidades y centros de investigación. La necesidad, no atendida con suficiente flexibilidad por las universidades, de asesoramiento tecnológico a las empresas ha creado un vacío que los centros tecnológicos han ocupado. Pero no es claro si, en esta articulación, el conocimiento que reside en las universidades y centros de investigación, típicamente el más avanzado, está siendo bien aprovechado. Para mí, la palabra clave es “intermediación” entre donde reside el conocimiento y la empresa. Quizás un replanteamiento —que creo debería ser radical— del programa *Cervera* de apoyo a los centros tecnológicos podría ayudar en este respecto.

Profesorado

La universidad son sus profesores. No diré que nunca, pero no es para mañana que la robotización anule esta afirmación. Salvo por el posible aumento de la formación continua o del alumnado internacional, las universidades españolas no van a necesitar más docentes. Las ratios están alineadas con las de nuestro entorno. Pero ello no significa que no vayan a contratar. De hecho, el gran reto de la universidad española es llevar a cabo, con efectividad, la renovación generacional que un periodo de abundantes jubilaciones hace posible y necesario. Es una oportunidad que puede aprovecharse o no. Y no es seguro, si no nos lo proponemos, que lo hagamos bien. Si lo hacemos mal, y dada la inercia de la vida universitaria —la pérdida de talento del exilio republicano todavía se siente hoy—, lastraremos por décadas la posibilidad de una universidad mejor.

Partamos de una constatación: las reservas de talento disponibles son mayores y de más calidad que nunca hemos dispuesto. Son los jóvenes investigadores que tenemos en las universidades mismas, en los centros de investigación y en instituciones en el exterior. Y no se trata solo de españoles, aunque la propensión comparativamente mayor de estos a desarrollar su carrera en España les da una especial relevancia.

¿Cómo se está desempeñando la universidad española en esta tarea? Hay motivos de preocupación. La realidad es que la inyección de talento externo en las universidades es hoy crucialmente dependiente de programas públicos, actuando sobre incentivos, como el Ramón y Cajal, Icrea o Ikerbasque. Razón esta, claro está, para reforzar estos programas. Pero si es solamente

esto, es y será insuficiente. Convienen cambios en la lógica interna de un sistema de selección que hoy es inquietantemente disfuncional. Cuando una universidad decide abrir un proceso de contratación para una posición permanente (funcionarial o laboral), tendrá candidatos potenciales internos y externos. Entre los internos, digamos que el departamento universitario correspondiente tiene claro quién es el candidato más merecedor de un contrato estable. Incluso supondré (es una hipótesis un tanto atrevida) que este dictamen se basa exclusivamente en distinción científica. Pero resulta, cuando llega el concurso, que hay un candidato externo claramente más cualificado. ¿Qué hacer? El interno sigue siendo merecedor de un contrato permanente y, en cualquier caso, el departamento debe retenerlo; sería perverso despedirlo. Si el contrato lo recibe el candidato externo, además de una injusticia —no estabilizar a alguien que lo merece— se genera un problema económico —no se liberan recursos para la nueva contratación.

La conclusión es que, en la inmensa mayoría de casos, es el candidato interno el que recibe el contrato. En la práctica, muchos de los concursos y oposiciones convocadas son simplemente trámites en los procesos de promoción. Quiero enfatizar que nada hay de malo en la promoción interna. De hecho, la muy recomendable metodología del *tenure-track* (contratos en vías de permanencia) se basa en el principio de que la contratación, por un término temporal definido, conlleva el derecho a ser evaluado al final del mismo y si la evaluación es

positiva hay promoción y el contrato pasa a permanente, sin excusa de una posible no disponibilidad de “plaza”.

El problema con el sistema actual es que, en teoría, todos los contratos permanentes son abiertos, pero, de hecho, ni pueden ni deben serlo, con la consecuencia de que, en la práctica, son cerrados en una magnitud desproporcionada. Por ello, es muy difícil en España acceder a una posición permanente desde el exterior, con lo cual un segmento crucial del talento disponible queda relegado. No podemos minimizar la enjundia de esta dificultad. Su solución requiere algún cambio sustancial en los sistemas de contratación. En particular, sugeriría distinguir claramente las dos vías de acceso a los contratos permanentes: la vía de la promoción, ligada al *tenure-track*, y la vía de la contratación abierta. Impondría a las universidades, en el marco de una política globalmente coherente, la realización de convocatorias abiertas, en un número quizás ligado al de jubilaciones. Soy consciente de que estas convocatorias podrían ser manipuladas —mira por donde, el mejor candidato siempre es interno— y esto habría que vigilarlo. Pero tengamos presente que, con un sistema de *tenure-track*, los candidatos internos merecedores de permanencia ya la recibirían por la vía de promoción. Todo encaja.

Otro ámbito de mejora sería facilitar la circulación de talento entre universidades y centros de investigación. Muchos profesores universitarios se podrían beneficiar de estancias en centros de investigación y muchos investigadores, en centros y con carreras ya hechas podrían ser magníficos docentes.

Es muy difícil en España acceder a una posición permanente desde el exterior, con lo cual un segmento crucial del talento disponible queda relegado.

Agencias

En su papel acreditador de titulaciones, con mayor o menor carácter oficial, las Agencias de Calidad están muy presentes en el ámbito internacional. Continuará siendo así e, incluso, podría argüirse que la multiplicación en los formatos de instrucción y en la tipología de las instituciones de educación superior, las hará crecientemente necesarias. Por lo tanto, la ANECA y las Agencias de Calidad autonómicas mantendrán sus responsabilidades en la validación de titulaciones. Sería deseable, sin embargo, que se reformasen en una dirección que las despojase de sus prácticas más reglamentistas y burocráticas, hoy excesivas.

Las agencias españolas también tienen un papel en la acreditación del profesorado. Este aspecto es anómalo y no está presente en las agencias de otros países. Debe eliminarse. La pequeña ventaja que pueda ofrecer en establecer unos requisitos mínimos para la contratación queda totalmente dominada por sus consecuencias negativas: barreras a la contratación –el talento internacional y, frecuentemente, el español, no se ha preocupado de obtener acreditaciones de agencias españolas–, carácter mecánico y burocrático del proceso y, en el caso del profesor que dispone de un contrato en una universidad española, conversión, en la práctica, del derecho a concursar en derecho a una plaza.

Con la acreditación a cargo de la agencia, la posibilidad de una política de profesorado propia de la universidad queda seriamente comprometida. A mi entender, un sistema universitario de calidad debe tener como postulado básico que la selección de profesorado esté totalmente en manos de la universidad. Por supuesto, este derecho debe estar acompañado de procedimientos transparentes y puede estar condicionado por disposiciones públicas. Pero no por condicionamientos *ad-persona*. La acreditación del profesorado por una agencia es el último residuo de la Ley Moyano (1857) que contemplaba el sistema universitario español como algo totalmente integrado y homogéneo, una mega universidad, con estudios de doctorado en la nueva universidad de Madrid y licenciaturas en las universidades de provincias. Correspondientemente, había un cuerpo funcional de catedráticos único. Se era, y esto ha pervivido hasta hoy, más “catedrático de derecho” que “catedrático de la universidad de Salamanca”. Este planteamiento debería estar hoy completamente superado. Las universidades concretas han ganado fuerza y personalidad. Pero quedan restos y la exigencia de acreditación por una agencia es uno de ellos. Terminemos con ella. Las universidades son, o han de ser, suficientemente maduras para poder dirigir sus procesos de evaluación.

Con la acreditación a cargo de la agencia, la posibilidad de una política de profesorado propia de la universidad queda seriamente comprometida.

Internacionalización

El nivel de internacionalización de la universidad española es bajo en comparación con otros países europeos, tanto en alumnos como en profesores. Trataré las dos facetas por separado.

Alumnos. Nuestros índices de internacionalización son bajos. Menos del 5% de nuestros estudiantes no son españoles. Entre los grandes estados europeos nos superan los obvios, pero también Polonia. En el contingente no español, aproximadamente la mitad son estudiantes visitantes (Erasmus europeos, *junior-year-abroad* norteamericanos). Entre los que aspiran a un título hay muy pocos que se dirijan a un grado (10%), más hacia el máster (40%) y más aún hacia el doctorado (50%). Deberíamos mejorar mucho en el grado. ¿Cuáles son las dificultades? Más cursos en inglés ayudaría, pero no creo que sea un factor decisivo y, de hecho, están aumentando. Mucho más importante es la dificultad de pasar por la selectividad. Es, sin duda, una barrera enorme. Puesto que no propongo la supresión de la selectividad –es perfectible, pero es un buen método de asignación de estudiantes a grados–, solamente se me ocurre, para encarar el problema del acceso de no españoles, la de permitir un cupo para extranjeros para grados con vocación internacional. La selección de admitidos sería cosa de la universidad. Sin duda, habría que pensarlo más. No es claro, por

ejemplo, que pudiera distinguirse entre españoles y comunitarios no españoles, aunque fuese para facilitar el acceso de estos. Otra dificultad más de fondo es la financiación. Por lo que se refiere a los europeos, rige el principio de no distinción por nacionalidad, con la voluntad final de construcción de un espacio europeo de educación superior. Para los extracomunitarios es más complejo. En principio, deberíamos movernos hacia un sistema en el que, por un lado, tratemos de atraer talento extracomunitario y, por otro, reconociendo nuestras limitaciones fiscales –que no comparten otros países europeos con los que competimos en esta dimensión–, procuremos evitar que sea muy deficitario.

Profesores. En las secciones acerca del profesorado y agencias ya hemos mencionado las dificultades para la incorporación desde el exterior. Para los no españoles, la propensión a asumirlas y superarlas es, naturalmente, limitada, ciertamente menor que la de los españoles en el exterior. La consecuencia es un nivel aún más bajo de incorporación de no españoles. Se sigue que las medidas de las sugeridas para paliar el problema de la incorporación desde el exterior también tendrían efectos positivos para el objetivo de internacionalización del profesorado ●

Para análisis muy amplios, y con abundancia de datos, sobre el contexto de este artículo, que expresa sobretudo opiniones, me remito a los [Informes de la Fundación CYD \(universidades\)](#), de la [Fundación Alternativas \(Ciencia e Investigación\)](#) y de la [Fundación Cotec \(Innovación\)](#).

Del contingente de estudiantes no español, entre los que aspiran a un título hay muy pocos que se dirijan a un grado (10%), más hacia el máster (40%) y más aún hacia el doctorado (50%).

Una alternativa europea en la era de la COVID-19

Javier Solana

Presidente del Center for Global Economy and Geopolitics de Esade (EsadeGeo)

Las últimas décadas han estado marcadas por sucesos que, cada uno a su modo, han moldeado el panorama geopolítico de hoy. La disolución de la Unión Soviética hace tres décadas trajo consigo el final de la Guerra Fría, el 11-S inauguró trágicamente una era de mayor protagonismo de actores no estatales en el panorama internacional y, hace aproximadamente diez años, los países europeos se sumieron en una crisis de deuda soberana mientras el conjunto de economías del planeta se recuperaba de la crisis financiera de 2008.

A lo largo de estas décadas, China también evolucionó. En paralelo a los sucesos ya enumerados, la revuelta de Tiananmén fue duramente reprimida, China fue admitida en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y gran parte del globo se recuperó de la crisis de 2008 gracias al paquete de estímulo de más de medio billón de dólares aprobado por Pekín en 2009.

Este 2020 nos enfrentamos a la pandemia de COVID-19, que no solo ha tenido un terrible impacto en término de vidas humanas, sino que ha logrado poner en jaque al sistema económico mundial a raíz del llamado “Gran Confinamiento”. La conmoción solo resulta comparable en gravedad a la Gran Depresión.

La COVID-19 ha intensificado unas tensiones geopolíticas que ya venían gestándose y que, de una forma u otra, definirán las décadas venideras.

Aunque existan algunos ecos del pasado, la actual crisis posee grandes dosis de excepcionalidad. Una de las novedades más significativas es que estamos viviendo la primera crisis global con China claramente reinstaurada como superpotencia. La COVID-19 ha intensificado unas tensiones geopolíticas que ya venían gestándose y que, de una forma u otra, definirán las décadas venideras.

Estados Unidos y China: una contienda de largo recorrido

El comercio ha sido, hasta ahora, el principal foco de tirantez entre Washington y Pekín. Parte de las quejas de Estados Unidos sobre el estatus de China dentro de la OMC emanan de que Pekín continúa declarando ser una economía en vías de desarrollo para obtener los beneficios asociados a esa condición, aunque su PIB en paridad de poder adquisitivo haya rebasado al de la potencia norteamericana. China resalta que su PIB per cápita se asemeja al del resto de potencias emergentes, y se defiende de quienes la acusan de incurrir en prácticas incompatibles con el marco de la OMC.

Entre 2016 y 2019, Donald Trump ha ido modelando la política exterior estadounidense a su conocido eslogan *America First*, llevando al país a adoptar medidas proteccionistas y de repliegue. Por su parte, Xi Jinping se ha alejado en cierta medida de la tradicional cautela china en su acción exterior, fomentando una mayor proyección internacional del país e introduciendo políticas cada vez más asertivas.

El varapalo del coronavirus no ha hecho sino acrecentar una brecha que ya existía, empujando las relaciones entre ambos países hacia una rivalidad mucho más cruda. Tanto Trump como Xi tienen ciertos alicientes para avivar las tensiones. Ambos gozan de un liderazgo personalista cada vez más afianzado, y se ven tentados a desviar la atención de problemas domésticos.

En China, decenas de millones de personas se enfrentan al desempleo por primera vez en lustros, a menudo sin una red social que les proteja. El régimen ya se enfrentó el pasado febrero a demandas de libertad de expresión tras la muerte de Li Wenliang, uno de los primeros doctores en hacer sonar la alarma por el nuevo coronavirus.

Por su parte, Estados Unidos se encuentra sumido en la agitación social tras la muerte de George Floyd, a la que se suma el descontento por la deficiente gestión de la pandemia y el desempleo asociado al confinamiento. Además, en el horizonte se vislumbran las elecciones presidenciales de noviembre, que pueden abocar al país a una polarización más marcada si cabe.

Tanto Trump como Xi tienen ciertos alicientes para avivar las tensiones. Ambos gozan de un liderazgo personalista cada vez más afianzado, y se ven tentados a desviar la atención de problemas domésticos.

La seña de identidad de la Unión Europea debe ser ofrecer una alternativa a improductivas hostilidades y encontrar sinergias estratégicas con ambas potencias, además de con todos aquellos que quieran sumarse.

La Unión Europea: un polo de atracción

La Unión Europea está tratando de marcar perfil propio en este entorno de creciente fricción, pero no está exenta de retos internos. El siguiente Marco Financiero Plurianual, el fondo de recuperación postcoronavirus y las distorsiones creadas en el mercado común por las ayudas de Estado son algunas de las cuestiones que la Unión Europea tiene sobre la mesa. Mientras tanto, el proceso del Brexit sigue su curso, y urge alcanzar un acuerdo sobre la futura relación con el Reino Unido antes de final de año, cuando expira el periodo de transición.

En un momento en que Estados Unidos y China están dando rienda suelta a sus pulsiones más competitivas, es de esperar que ambos intenten ampliar sus zonas de influencia y atraer al resto de estados hacia posiciones favorables a sus intereses y su visión del mundo. Es aquí donde debe hacerse efectiva la promesa de establecer una Comisión más geopolítica y fortalecer el liderazgo europeo a escala internacional.

Por sí sola, ni siquiera Alemania puede competir contra Estados Unidos o China. Sin embargo, la Unión Europea en su conjunto, especialmente si es capaz de desarrollar una política exterior más unificada, puede fácilmente alzarse como tercer polo. Su seña de identidad debe ser ofrecer una alternativa a improductivas hostilidades y encontrar sinergias estratégicas con ambas potencias, además de con todos aquellos que quieran sumarse. Estas sinergias no requieren un alineamiento completo, pues una compatibilidad de visiones es suficiente.

Por ejemplo, a pesar de sus muchas diferencias, Pekín y Bruselas están encontrando espacios de cooperación en sus intentos de salvar la OMC. Tras la paralización del Órgano de Apelación por la negativa estadounidense a nombrar nuevos jueces, la Unión Europea, China y otros quince estados que forman parte de la OMC –entre ellos, Brasil, Singapur y Corea del Sur– han establecido de mutuo acuerdo un sistema interino de arbitraje.

A la vez, y aunque Trump haya menoscabado la reputación del Gobierno estadounidense, Estados Unidos debe seguir siendo un importante aliado europeo en materias como los derechos humanos. Incluso en cuestiones que atañen a China, entre las que destacan el trato al colectivo uigur y el estatus jurídico de Hong Kong, Bruselas debe intentar constituir narrativas comunes con Washington y otras capitales, como Londres, Ottawa y Canberra.

Los peligros de la desglobalización

Países emergentes como India, Brasil y Rusia se enfrentan a una pandemia fuera de control, con infraestructuras sanitarias deficientes y con millones de ciudadanos que volverán a caer en la pobreza de la que salieron hace relativamente poco. Mientras tanto, Argentina, Zambia o Líbano se arriman peligrosamente a la bancarrota. En Sudán del Sur y Afganistán, la hambruna es inminente. Sin duda, el choque de la COVID-19 está siendo sistémico y global, y puede tener efectos particularmente nocivos en países de rentas medias y bajas.

Es por ello, entre otros muchos motivos, que deshacer la globalización sería una terrible elección. Por supuesto, conviene repensar elementos de la misma, particularmente en lo que se refiere a la deslocalización total de la manufactura de productos de primera necesidad, como las mascarillas y los medicamentos. Pero la COVID-19 no ha hecho que desaparezcan las ventajas comparativas y la lógica económica de la especialización.

Una desglobalización desbocada nos empobrecerá a todos, y más cuando nunca a lo largo de la historia hemos sido tan interdependientes. Desacoplar las cadenas globales de valor supondría darnos un disparo en el pie, como demuestra el ejemplo británico. Y, al margen del interés económico generalizado en mantener los flujos comerciales internacionales, reivindicarlos representa una cuestión de equidad. Recordemos que muchos países emergentes y en vías de desarrollo siguen dependiendo de sus exportaciones para subsistir.

Afrontar retos como las pandemias y el cambio climático, que afectan al conjunto de la humanidad, requiere una coordinación sin precedentes. Afortunadamente, esta coordinación se está poniendo de manifiesto estas semanas en el plano científico, y también a nivel empresarial y ciudadano. Asimismo, la tercera vía que ofrece la Unión Europea radica en parte en la importancia que da a la cooperación y al desarrollo en su acción exterior, con el fin de avanzar hacia una globalización más inclusiva. En lugar de ahondar en la polarización y la confrontación, no debemos cejar en el empeño de que esta vía se imponga y termine marcando el espíritu de nuestros tiempos ●

Una desglobalización desbocada nos empobrecerá a todos, y más cuando nunca a lo largo de la historia hemos sido tan interdependientes.

¿Cómo cambiará la pandemia a la sanidad y los servicios sociales? Una propuesta para avanzar

Rafael Bengoa
Codirector del Instituto de Salud y Estrategia (SI-Health)

La ventana de oportunidad

No se puede erradicar este virus en el corto plazo. Es muy transmisible entre humanos y los infectados contagian, en general, sin haber notado síntomas. Esto no ha ocurrido con sus predecesores (SARS y MERS). En ese sentido, este virus es más eficaz que otros, incluso que aquellos con mayor mortalidad, por lo que tiene un enorme potencial pandémico. Esto implica que vamos a convivir con él durante años, hasta que se disponga de una vacuna e incluso después, pero ya de forma endémica.

Su impacto social y económico es considerable y sociológicamente nos impone uno o dos años de distanciamiento social.

Esta crisis ha ocurrido sobre un sistema de salud y social que requería previamente una importante transformación. Ahora es aún más necesario.

El sistema de salud y el de servicios sociales no estaban preparados para este envite. Aunque han aguantado bien la mayor prueba de esfuerzo de su historia, no se puede negar una cierta desestabilización y sus consecuencias son profundas. Esta crisis ha ocurrido sobre un sistema de salud y social que requería previamente una importante transformación. Ahora es aún más necesario.

Esta crisis abre una oportunidad de cambio en las políticas públicas. Se propone aquí encuadrar esas oportunidades usando el marco de análisis de Kingdon (1991). Este marco identifica tres corrientes que fluyen a través del sistema de políticas públicas: los problemas, las respuestas en forma de políticas públicas y la política. Solo cuando se alinean las tres corrientes se puede pensar que se abre una ventana de oportunidad para hacer cambios transformacionales. Conocemos las dos primeras corrientes: los problemas y las soluciones. La tercera corriente, la política, requiere más trabajo por parte de los líderes políticos del país.

La crisis de la COVID-19 abre esa oportunidad, pero la ventana de oportunidad no quedará abierta mucho tiempo. Será necesario ejercer un liderazgo transformador para aprovechar este momento.

El problema

El impacto directo clínico y humano de la COVID-19 ha sido y será enorme. Solo en el sector salud ha significado 28.000 muertos, más de los esperados, a escala nacional.

Más indirectamente, por el hecho de no haber podido atender a tiempo a los enfermos no COVID-19 ni haber podido implementar programas preventivos de *screening* (detección temprana) durante



Se constata en todas las estadísticas que España es y será un país de crónicos. Sin embargo, lo que ofrece es un modelo asistencial de agudos.

estos cuatro meses de epidemia, se espera un aumento del 20% de la mortalidad en cáncer ya que los afectados llegan con estadios más avanzados de su enfermedad.

Se desconoce cuántos, de los casi 300.000 infectados en España, van a sufrir consecuencias y convertirse en enfermos crónicos. En el caso de los pacientes más graves, aquellos que hayan pasado semanas en una unidad de cuidados intensivos, se estima que entre el 20-40% requerirá terapia renal como diálisis o, incluso, trasplantes.

Estos crónicos se suman a los ya existentes por la explosión demográfica en España. Antes de la epidemia se calcula que el 91% de la mortalidad era debida a la cronicidad. Después de esta crisis, esa cifra aumentará considerablemente. Se constata en todas las estadísticas que España es y será un país de crónicos. Sin embargo, lo que ofrece es un modelo asistencial de agudos.

En el ámbito social la epidemia ha exacerbado aún más la deshumanización existente en las residencias y con las personas vulnerables en sus domicilios. Se había aceptado un modelo deshumanizado y desconectado para los mayores. Es evidente que muchos de esos males son estructurales y requieren políticas activas de medio plazo.

Asimismo, la relación entre crecimiento económico y salud podrá acentuar aún más las desigualdades. Es conocida la relación entre la salud y la pobreza. Una recesión económica futura es un reto de salud. Puede convertirse en una recesión en salud si no se acierta con las políticas públicas en los próximos años.

El modelo asistencial que ofrecemos no es digno de un país desarrollado. La COVID-19 ha expuesto sus debilidades e injusticias. A un escenario de cronicidad y vulnerabilidad estructural ofrecemos un modelo asistencial pasivo y centrado en lo agudo; uno que espera que las personas se descompensen clínicamente y aparezcan en urgencias y ocupen una cama en un hospital. Es un sistema esencialmente reparador y poco proactivo. Es, además, terriblemente ineficiente.

No es el modelo asistencial que esperan y merecen las personas con enfermedades crónicas, las que tienen insuficiencia cardiaca, renal, diabetes, hipertensión, insuficiencia respiratoria, problemas de salud mental, ciertos cánceres y muchas más enfermedades y dependencias y que representan un tercio de la población española.

Es el momento de desarrollar un modelo basado en la proactividad asistencial, apoyado en las necesidades reales de la población, en la salud digital, en la integración entre la sanidad y los servicios sociales como un servicio único.

Es un modelo irresponsable, deshumanizado e insostenible para el Sistema Nacional de Salud.

La sanidad y los servicios sociales sean, probablemente, los únicos en recibir fondos en esta próxima etapa post-COVID-19. Sin embargo, esto no implica que esos fondos serán bien utilizados. Es probable que el ámbito político esté tentado en decidir y financiar un apañeo rápido a la crisis. Las propuestas de medicalizar las residencias o de construir nuevos hospitales son ejemplos de retroceso. Las inversiones no deben ser razonadas en términos de camas y hospitales. Esa reacción cortoplacista enraizaría un modelo de agudos en un país de crónicos, un modelo aún más ineficiente e insostenible.

La respuesta a la crisis requiere más análisis y una decisión sobre qué modelo asistencial sociosanitario y comunitario se necesita. La crisis debe concebirse como una oportunidad única para repensar el destino de los recursos adicionales que puedan aparecer. Es el momento de desarrollar un modelo basado en la proactividad asistencial, apoyado en las necesidades reales de la población, en la salud digital, en la integración entre la sanidad y los servicios sociales como un servicio único.

La respuesta

En ciertas áreas de la medicina y de la gestión se ha avanzado más en los últimos cuatro meses que en los últimos diez años. Se ha podido apreciar, durante la crisis, la extraordinaria capacidad de adaptación en tiempo real de los profesionales y de las organizaciones asistenciales y una explosión de *know-how* científico clínico y epidemiológico.

Aquellos cambios que hayan permitido un ejercicio de la medicina más flexible y resolutive durante la crisis deberán identificarse y mantenerse, así como la autorización a la innovación local por parte de los profesionales de la salud.

En términos de políticas públicas es conocida la dirección futura que debe tomarse en sanidad y en servicios sociales. No solo se conoce la visión, sino que se dominan las herramientas necesarias para avanzar en esa dirección. Los responsables del sector disponen hoy de un amplio arsenal de recursos de gestión. Entre otras, existen herramientas para convertir pacientes pasivos en pacientes activos; existen nuevos roles profesionales para la gestión de casos; se dispone de trayectorias integradas de cuidados; de tecnologías de salud digital que permiten prestar servicios a distancia; de incentivos y desincentivos para reducir ingresos y reingresos en el hospital; de nuevas formas de estratificación de la población por riesgo, lo cual permite apuntar mejor las intervenciones preventivas o asistenciales; de nuevos sistemas de apoyo a la decisión clínica, y de nuevas formas de contratación orientadas a contratar valor en lugar de solo actividad.

Esa batería de herramientas permite organizar el modelo asistencial de forma diferente. La clave estará en implementarlos de forma alineada.

En el corto plazo, en lugar de razonar en términos de estructuras hospitalarias y camas, y mientras se reúnen condiciones para iniciar una transformación mayor, se puede operar una desburocratización del sector público y cambiar las rigideces que no permiten gestionar lo público para el bien de los pacientes y los profesionales. Para ello, se podrían mantener, inmediatamente, los

En el corto plazo, se podrían mantener los mecanismos administrativos más flexibles que han permitido actuar más rápido durante esta crisis.



mecanismos administrativos más flexibles que han permitido actuar más rápido durante esta crisis. Han evidenciado su utilidad en la gestión de recursos humanos y material.

Asimismo, el potencial de la salud digital en todas sus formas ha permitido mantener el contacto con numerosos enfermos no COVID-19 durante la crisis. Su desarrollo y expansión a corto plazo permitiría descongestionar la atención primaria y las consultas externas y lograr una conexión digital entre la atención primaria y los servicios sociales. Se trata de abandonar la idea de que todo en medicina debe resolverse con encuentros cara a cara. Esta medicina no presencial complementa, no sustituye, la necesaria interacción de los profesionales con los pacientes.

Como se puede apreciar, el modelo asistencial futuro necesario está bien definido y evidenciado en la literatura y la experiencia. Las herramientas también. No es necesario volver a diseñarlo. Es el momento de la implementación. La implementación será posible si se alinean las tres corrientes aquí descritas.

Será conveniente, pero insuficiente, decidir aportar más fondos a una sanidad que lleva años infrafinanciada. Es necesario, a la vez, liderar la transformación del modelo asistencial descrito.

La política

De la epidemia de 1918 se extrajeron varias lecciones. Una, muy relevante para las fases de la epidemia y de la post epidemia, fue la demostración de unión entre representantes políticos como elemento clave de éxito. Hace cien años, solo ciertas ciudades tuvieron buenos líderes.

En la ciudad de San Luis, Misuri, el alcalde se entendió bien con la comunidad de científicos, con el gobernador, con el superintendente de los colegios y la policía. En Filadelfia y Pittsburgh, en Pensilvania, fue lo contrario. Hubo mucha política negativa y dominó el *blame-game* (juego de culpas) de unos con otros. El impacto en mortalidad del virus en estas dos ciudades fue mucho mayor y tardó mucho más en resolverse. Los medios de comunicación también participaron en el *blame-game*.

El precio que se paga por la desunión es muy alto. En esas confrontaciones se suele olvidar a los enfermos. Ni ellos ni los profesionales de la salud y servicios sociales se lo merecen.

Es cierto que la crisis sanitaria y la subsiguiente crisis económica pueden percibirse como una oportunidad para líderes populistas, ya que es un periodo de emociones, de inseguridad aparente, de temor ante lo desconocido para la población. Sin embargo, allí donde se ha querido aprovechar esa oportunidad, las consecuencias han sido negativas ya que el virus también se ha aprovechado de un liderazgo de confinamientos erráticos y desorganizados. La mortalidad y las consecuencias económicas están siendo peores.

En cambio, a pesar del impacto vivido, en países que han seguido la ciencia, la epidemiología y han informado de forma transparente, han tenido más control sobre la pandemia.

En España, una mayor unión del liderazgo político hubiera sido deseable durante la gestión de la pandemia. Será aún más necesaria en la fase postpandémica. Los desafíos son enormes y complejos a corto y medio plazo, y no se solucionarán con apaños artificiales.

El fortalecimiento del sistema de bienestar social requiere una combinación de liderazgo y capacidad política. El contenido y la trayectoria de las reformas dependen, en gran medida, de esa capacidad política.

Los componentes necesarios para conformar una sólida capacidad política existen en España. Por ejemplo, se puede apreciar que existe la capacidad analítica y la evidencia para proponer a los decisores aquellas reformas necesarias para el país en esta etapa postepidémica. Asimismo, se han descrito más arriba la capacidad operativa y las herramientas existentes para gestionar cambios complejos en la sanidad y los servicios sociales.

Se trata de asegurar que en España estas capacidades analíticas y operativas sean complementadas por lo que se llama el *policy acumen* (Wu et al. 2010). Es decir, la necesaria perspicacia y agudeza política como la que tuvieron los líderes de San Luis hace cien años durante y después de la pandemia.

El fortalecimiento del sistema de bienestar social requiere una combinación de liderazgo y capacidad política.

En España existe la capacidad analítica y la evidencia para proponer a los decisores aquellas reformas necesarias para el país en esta etapa postepidémica.

Los actores políticos en España han solicitado madurez y responsabilidad a la sociedad civil y a los profesionales de la salud y servicios sociales en el confinamiento y en el desconfinamiento. Es la hora de exigir esa misma responsabilidad a los actores políticos para quienes esta crisis puede ser también una oportunidad para volver a ganar la confianza perdida de los ciudadanos.

Si lo logran, se habrá abierto la ventana de oportunidad alineando las tres corrientes: el problema, la respuesta y la política, y podremos avanzar con pie firme hacia un nuevo modelo asistencial social y sanitario ●

Referencias bibliográficas

Kingdon, John. W. (1984). *Agendas, Alternatives and Public Policies*. Little, Brown & CO, Boston.

Estrategia para afrontar el reto de la cronicidad en Euskadi (2010).

Estrategia para el abordaje de la cronicidad en el Sistema Nacional de Salud (2019)

Xun Wu; M. Ramesh; Michael Howlett and Scott Fritzen. (2010). *The Public Policy Primer: Managing the Policy Process*. Routledge

Números anteriores

Informe económico 01

Mayo 2005

- Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro
- La crisis de la economía alemana
- La crisis de los noventa en Japón: recesión y deflación
- La economía mexicana y las elecciones presidenciales de 2006
- La Estrategia de Lisboa cinco años después

Informe económico 02

Noviembre 2005

- Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro
- El fenómeno de la temporalidad en el mercado laboral español
- La corrupción y las perspectivas económicas de Brasil
- Informe FEMISE sobre la Asociación Euro-Mediterránea

Informe económico 03

Mayo 2006

- Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro
- La crisis financiera argentina (2001-2002): Una visión institucional
- El creciente deterioro del déficit exterior, ¿cuestiona la sostenibilidad de nuestro crecimiento?
- Proyecto de Ley de Dependencia

Informe económico 04

Noviembre 2006

- Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro
- Atlas mundial del petróleo y de la energía fósil primaria
- Una política común para la energía en la Unión Europea
- Cambios en el mundo del trabajo

Informe económico 05

Mayo 2007

- Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro
- Renta Nacional e inmigración: ¿causa o efecto?
- La Ronda de Doha, ¿un fracaso de la OMC?
- El Informe Económico de la Presidencia del Gobierno del año 2007

Informe económico 06

Diciembre 2007

- Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro
- Marruecos: tan cerca, tan lejos
- El Fondo Monetario Internacional (FMI) (2004-2007)
- El Informe Stern sobre la Economía del Cambio Climático

Informe económico 07

1^{er} semestre 2008

- Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro
- La intervención económica de China en África
- Las mayores compras apalancadas (LBO) en España, 2005-2007
- La productividad y los resultados de la Agenda de Lisboa: una medición necesaria y rigurosa

Informe económico 08

2^o semestre 2008

- Análisis y previsión de la coyuntura económica
- La reforma de la política agrícola de la Unión Europea

Informe económico 09

Abril 2010

- Análisis y previsión de la coyuntura económica

Informe económico 10

Enero 2011

- Análisis y previsión de la coyuntura económica

Informe económico 11

Mayo 2011

- Temas de economía española

Informe económico 12

Enero 2012

- Análisis y previsión de la coyuntura económica
- ¿Qué significa rescatar un país?

- Estímulo fiscal en Estados Unidos
- Radiografía del paro en España
- ¿Cuántas empresas se ha llevado la crisis?
- La crisis del euro. ¿En qué consiste y cómo se puede solucionar?

Informe económico 13

Mayo 2012

- Nota de coyuntura económica
- Radiografía del gasto público en España
- La inflación en España desde la adopción del euro
- Supervivencia empresarial en época de crisis

Informe económico 14

Enero 2013

- Análisis y previsión de la coyuntura económica
- Una vuelta de tuerca a la Encuesta de Presupuestos Familiares
- Repensando el Estado de Bienestar

Informe económico 15

Junio 2013

- Nota de coyuntura económica
- El paro: imposible no hablar de él

Informe económico 16

Enero 2014

- Análisis y previsión de la coyuntura económica
- La reciente evolución económica y social de Alemania

Informe económico 17

Junio 2014

- Nota de coyuntura económica
- El proceso de reestructuración bancaria en España

Informe económico y financiero 18

1^{er} semestre 2015

- Economía global, Unión Europea y España

- El sistema financiero
- América Latina
- El mercado de trabajo en España
- La revolución energética del Fracking
- La inversión china en Europa y España
- Shadow Banking
- Big Data
- Qatar
- Nadie olvida a un buen maestro: prof. Jordi Galí

Informe económico y financiero 19

1^{er} semestre 2016

- Nota de coyuntura
- La reforma laboral de 2012
- La reforma laboral: un paso para resolver problemas de asignación de décadas
- China, transiciones y escenarios
- Book Reviews

Informe económico y financiero 20

1^{er} semestre 2017

- Nota de coyuntura
- La economía colaborativa: ¿buena para quién?
- Economía colaborativa para todos los consumidores
- *Brexit*: causas y consecuencias políticas
- Integración de la economía digital en el sistema económico clásico
- Book Reviews

Informe económico y financiero 21

2^o semestre 2017

- Nota de coyuntura
- La evolución del sistema de formación de precios eléctricos
- La formación de los precios eléctricos en España
- El futuro del sistema sanitario
- El impacto de las normas contables: el caso de los arrendamientos
- Book Reviews

Informe económico y financiero 22

1^{er} semestre 2018

- Nota de coyuntura
- Los cuatro retos de la ciudad europea
- La lucha de clases por la ciudad
- El estancamiento de la productividad: causas y políticas a seguir
- El efecto inclinación y las crisis inmobiliarias
- Book Reviews

Informe económico y financiero 23

2^o semestre 2018

- Nota de coyuntura
- La tributación de la riqueza: un pilar del sistema fiscal
- ¿Son necesarios los impuestos sobre la riqueza?
- Diferencias en competitividad como explicación de brechas de género en el mercado laboral
- Book Reviews

Informe económico y financiero 24

1^{er} semestre 2019

- Nota de coyuntura
- ¿Hemos hecho lo suficiente para no repetir la crisis?
- Diez años de cambios en el sistema monetario y bancario
- Un *brexit* volátil: análisis de una negociación de alta complejidad
- El poder de mercado y las consecuencias que conlleva
- Book Reviews

Informe económico y financiero 25

2^o semestre 2019

- Nota de coyuntura
- ¿Será España capaz de gestionar adecuadamente su contribución a la lucha contra el cambio climático?
- Aspectos regulatorios para fomentar la penetración de renovables en la transición energética
- Descomponiendo la volatilidad
- Book Reviews

Informe económico y financiero 26

1^{er} semestre 2020

- Nota de coyuntura
- Innovación, automatización y productividad: Paradojas y perspectivas de futuro
- El rompecabezas de la productividad y los activos intangibles
- El sistema financiero en transición hacia una economía de bajo carbono
- El impacto de la Lotería de Navidad en el emprendimiento
- Book Reviews

esade

Equipo

Consejo de redacción



Josep Mª Comajuncosa
Profesor titular del Departamento de Economía,
Finanzas y Contabilidad de Esade



José Ignacio Conde-Ruiz
Director del *Informe económico y financiero*
y profesor visitante de Esade

Consejo editorial



Fernando Ballabriga
Ph.D. y M.A. in Economics (University of Minnesota).
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales
(UAB). Profesor catedrático del Departamento de
Economía, Finanzas y Contabilidad de Esade



Josep Mª Comajuncosa
Ph.D. y M.Sc. in Economics (Princeton University).
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales
(UAB). Profesor titular del Departamento de
Economía, Finanzas y Contabilidad de Esade



José Ignacio Conde-Ruiz
Doctor en Economía (Universidad Carlos III de
Madrid), profesor titular de Fundamentos del
Análisis Económico en la Universidad Complutense
de Madrid y profesor visitante de Esade



Anna Laborda
Doctora en Management Sciences (Esade).
Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales.
Máster en Fundamentos del Análisis Económico.
Profesora titular del Departamento de Economía,
Finanzas y Contabilidad de Esade



Francisco Longo
Profesor titular del Departamento de Dirección de
Personas y Organización de Esade. Asesor ejecutivo
del director general de Esade y director de EsadeGov



Mar Vila
Doctora en Administración y Dirección de Empresas
(Esade-URL). Licenciada en Administración y
Dirección de Empresas (Esade-UPC). Máster en
Dirección de Empresas (Esade). Profesora titular y
directora del Departamento de Economía, Finanzas
y Contabilidad de Esade

esade

Departamento
de Economía,
Finanzas y
Contabilidad

Informe económico y financiero

CON LA COLABORACIÓN DE

 **Sabadell**