



DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

Píldoras de Coyuntura 2019-2023

Foment
del Treball Nacional

TABLA DE CONTENIDO

2019	3
DEMOGRAFÍA EMPRESARIAL: LA RELEVANCIA ECONÓMICA DE LAS GRANDES EMPRESAS	3
LAS EMPRESAS TOP MUNDIALES Y ESPAÑOLAS Y SUS PRINCIPALES CAMBIOS EN EL SIGLO XXI.....	5
LA INNOVACIÓN EN EL SECTOR PRODUCTIVO.....	11
PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO PARA 2019.....	14
NIVEL DE VIDA DE LA CLASE MEDIA.....	21
CONDICIONES DE VIDA 2017	24
LA INDUSTRIA CATALANA.....	29
EL IMPACTO DE LA DESIGUALDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO	34
TEMORES Y EFECTOS DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL FUTURO DE LA OCUPACIÓN.....	39
VISIÓN EUROPEA DE LA PROPUESTA DE PLAN PRESUPUESTARIO PARA EL AÑO 2020	47
2020	50
EL ÉXITO ECONÓMICO Y EMPRESARIAL DE CHINA	50
CORONAVIRUS, ¿UN CISNE NEGRO EN CIERNES?.....	54
EL FUERTE IMPACTO DEL COVID-19 EN EL SECTOR TURÍSTICO	58
FRANCE RELANCE: ¿UNA GUÍA PARA EL 2030?.....	66
LA RELEVANCIA DEL <i>TIMING</i> DE LAS AYUDAS ECONÓMICAS PARA PALIAR LA CRISIS DEL COVID-19 (INFORME SOBRE ESTABILIDAD FINANCIERA DEL BANCO CENTRAL EUROPEO)	69
LA IMPORTANCIA DE LA INVERSIÓN PÚBLICA EN LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA	73
EL IMPACTO DE LA CRISIS DEL COVID-19 EN LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS (INFORME DEL BANCO DE ESPAÑA).....	81
2021	82
MEDIDAS ECONÓMICAS FRENTE A LA COVID-19	83
AYUDAS ICO AL TEJIDO EMPRESARIAL.....	85
CONSECUENCIAS DE LA COVID-19 SOBRE LA OCUPACIÓN	92
PACTO NACIONAL PARA LA INDUSTRIA 2017-2020: EL PAPEL DE LA CONCERTACIÓN SOCIAL.....	96



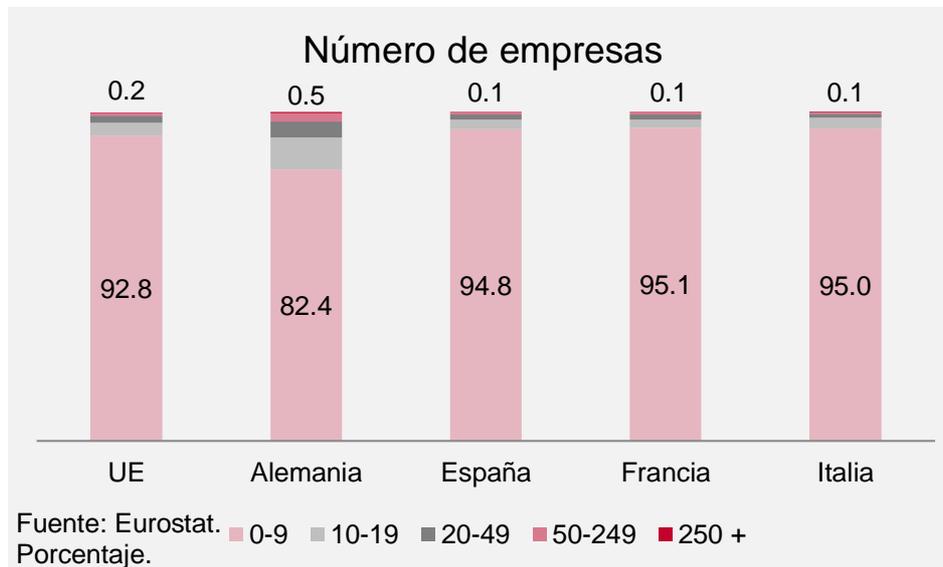
PLAN DE RECUPERACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA: PRINCIPALES REFERENCIAS	98
PLAN DE ESTABILIDAD 2021-2024: SENDA DE REDUCCIÓN DEL DÉFICIT PÚBLICO	103
INFLACIÓN: SITUACIÓN ACTUAL Y EXPECTATIVAS	106
EL RETO DEMOGRÁFICO: PENSIONES	108
CRECIMIENTO ECONÓMICO, PRODUCTIVIDAD, LECCIONES DE LA HISTORIA ...	113
2022	120
CATALUÑA: LA NECESIDAD DE ARTICULAR UNA AGENDA ECONÓMICA Y SOCIAL POTENTE.....	120
REGULACIÓN: SU INCIDENCIA EN LOS ÚLTIMOS 25 AÑOS.....	126
PANORAMA DEL TURISMO.....	133
UNA NOTA DIVULGATIVA SOBRE EL BLOCKCHAIN, LA TOKENIZACIÓN Y SU PAPEL EN LA ECONOMÍA	136
ENCUESTA DE PRESUPUESTOS FAMILIARES	140
EL CRÉDITO NO BANCARIO EN ESPAÑA	143
2023	145
ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD REGIONAL	147
PROGRAMA DE ESTABILIDAD 2023-2026	151
ESPAÑA, CATALUÑA Y EL COMERCIO GLOBAL EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS	152

2019

DEMOGRAFÍA EMPRESARIAL: LA RELEVANCIA ECONÓMICA DE LAS GRANDES EMPRESAS

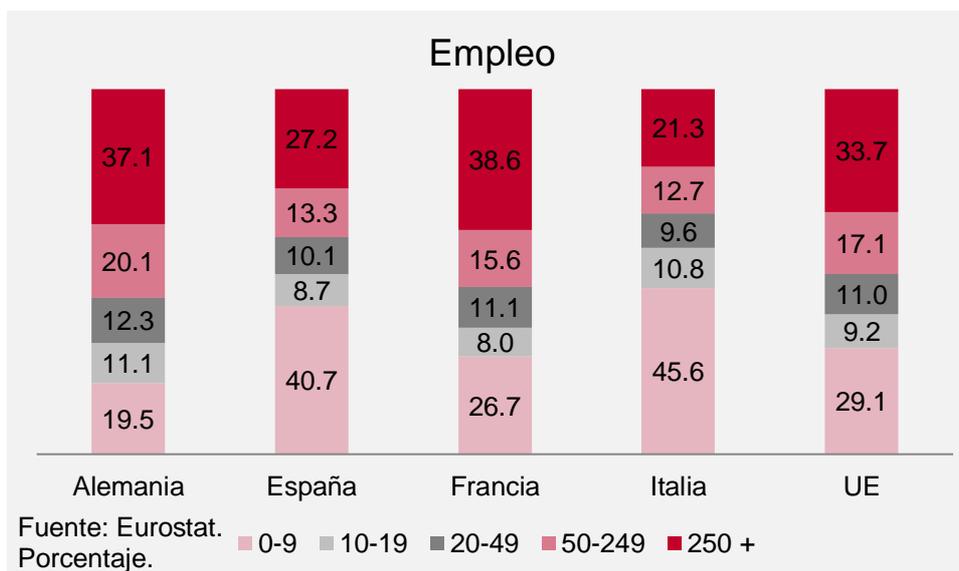
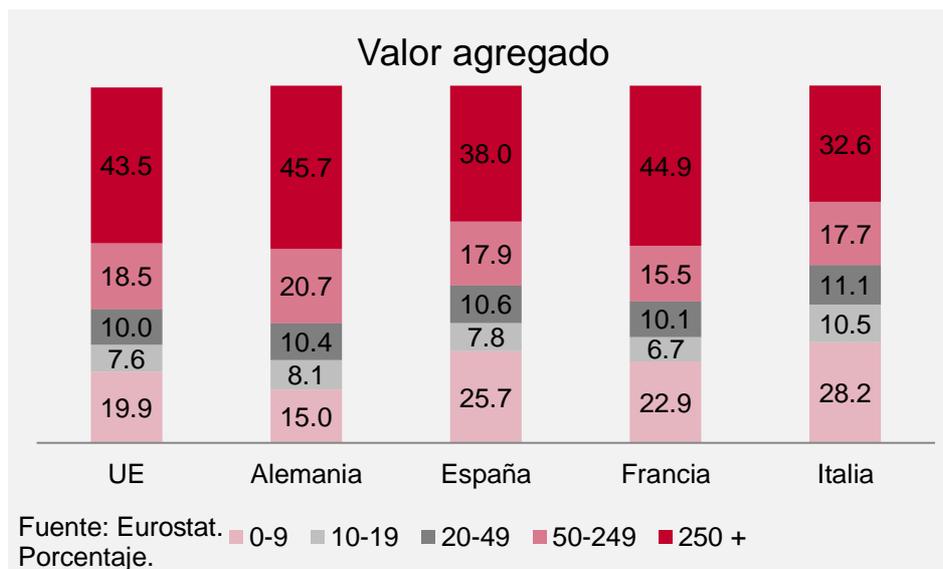
La clasificación empresarial según su tamaño, es decir, en función del número de trabajadores, permite distinguir entre microempresas (de 0 a 9), pequeñas (10-49), medianas empresas (de 50 a 249) y grandes empresas (250 o más).

El tejido empresarial catalán, español y europeo se caracteriza por contener, en su gran mayoría, pequeñas y medianas empresas. En el caso de España y Cataluña, el porcentaje de las microempresas es relativamente elevado. En contra partida, las grandes empresas representan, en España, un 0,1% del total, al igual que en Francia o Italia, y a diferencia de Alemania, por ejemplo, donde las grandes empresas son el 0,5% del total.



A pesar de constituir una parte muy reducida del total de empresas, la relevancia económica de las grandes empresas está relacionada con su capacidad de generación de valor económico y de empleo. De media, en Europa, las grandes empresas generan un 43,5% del valor agregado total. En economías como Francia (44,9%), Alemania (45,7%) o Reino Unido (49,5%) su peso es aún mayor. En España, las grandes empresas son responsables de un 38,0% del valor agregado total. En el caso español la dimensión empresarial es relativamente más pequeña. En este sentido, debe reforzarse las políticas de crecimiento empresarial, ya que a medida que se dispone de un mayor valor relativo de las grandes empresas, se dispone de mejores productividades y salarios.

Las grandes empresas también tienen una importancia destacada en términos de ocupación, en tanto representan, en España, un 27,2% del total de personas ocupadas; un guarismo que está por debajo de la media europea (33,7%) y del registro de Alemania (37,1%) y Reino Unido (46,5%).



PRODUCTIVIDAD POR TAMAÑO DE EMPRESA (ESPAÑA)	
Miles de euros	2016
Total	40,5
0-9	25,2
10-19	35,5
20-49	40,3
50-249	54,4
+250	57,0

Fuente: Eurostat.



LAS EMPRESAS TOP MUNDIALES Y ESPAÑOLAS Y SUS PRINCIPALES CAMBIOS EN EL SIGLO XXI

A continuación, se exponen los *rankings* de las 50 mayores empresas del mundo por capitalización bursátil en los años 2000 (en este caso por ingresos totales), 2010 y 2018, y ese mismo *ranking* se expone para España pero para las 35 primeras (IBEX-35), para dichos años también, a 31 de diciembre de cada ejercicio anual.

En el top-50 de las empresas globales, se constata en el año 2018 con respecto a 2010 y aún más con respecto a 2000, la aparición de nuevos operadores globales, esencialmente relacionados con la economía digital: Amazon (2º), Alphabet (3º), Facebook (5º), Alibaba (6º), Tencent Holdings (8º) que además, a pesar de su juventud, lideran las primeras posiciones, por un lado, y por otro, los operadores globales procedentes del sudeste asiático y principalmente de China, además de algunas de las señaladas anteriormente destacar Samsung Electronics (12º), ICBC (14º) y otros bancos chinos que operan en las posiciones 18, 42 y 48, el operador telefónico China Mobile (36º) o Taiwan Semiconductor (28º). Continúa la fuerte presencia de empresas petroleras: Exxon Mobile (10º), Royal Dutch Shell (15º), Chevron (20º), Petrochina (24ª), Total (45º). También se constata la presencia de empresas farmacéuticas que han tenido, al igual que las petroleras, importantes procesos de fusión empresarial, tales como Pfizer (26º), Novartis (28º), Roche Holding (38º), Merck & Co.(47º). Únicamente una empresa automovilística, Toyota Motor (32º) y varias destinadas al consumo, tales como Johnson & Johnson (11º), Walmart (21º), Nestle (22º), Procter & Gambel (40º), Anheuser-Busch Inber (41º), Coca-Cola (44º), Unilever (49º), que se complementan con operadores bancarios y financieros. En el año 2010, apenas constataban las empresas de la nueva economía digital, excepto Google (28º) perteneciente a Alphabet que ocupa el tercer lugar en 2018.

Hay que señalar que hay varias empresas que se situaron en el top-50 mundial en el 2010 y que ya no aparecen en el del 2018, tales como General Electric (13º), IBM (16º), Vodafone Group, (36º), Philip Morris International (45º), Telefónica (47º), Pepsico (48º), entre otras. Si se compara el *ranking* de 2018 con el de 2000, los cambios experimentados has sido destacados, tanto por el número de empresas presentes en el *ranking* de 2000, que ya no se encuentran en el 2018, tales como Ford (4º), General Electric (5º), IBM (6º), Citigroup (7º), llegando a no ser 35 las empresas que ya aparecen en el *ranking* top-50 global. En el *ranking* de 2010 con respecto al de 2018, desaparecen 11 empresas en el top-50 global.

En definitiva, comparando los diferentes *rankings* de los años 2000, 2010 y 2018 se constata cambios relevantes en la composición y posición de las empresas que integran para cada año el top-50 mundial.

En el caso de España, también se ha escogido los valores más elevados fijados a 35 (IBEX-35) que constituye el índice de referencia del mercado bursátil español. Los datos hacen referencia en todos los casos al valor de capitalización de las empresas a 31 de diciembre del año de referencia.

En el *ranking* de 2018 destacan, con respecto a 2010, la presencia de empresas que teniendo una importancia relativa relevante, no participaban en el mercado bursátil,



tales como Aena (10º) debido a su privatización, o bien CaixaBank (11º) y Bankia (18º) que provenían de cajas de ahorros, o Cellnex, asociada a la infraestructura de telecomunicaciones y anteriormente con fuerte presencia de Abertis. Destacar que en las primeras posiciones no hay grandes cambios ni de empresas participantes ni de posiciones (excepto las últimas que suele ser lo más habitual), salvo que en 2010 la primera posición era ocupada por Telefónica, y que pasa a ser la cuarta en 2018; Inditex que era la cuarta en 2010 pasa a ocupar la primera posición en 2018. Algunos cambios provienen de los procesos de fusión bancaria o de otras empresas. En las empresas nuevas en el *ranking* de 2018, con respecto a 2010, destacar Inmobiliaria Colonial (29º), G. Catalana Occidente (30º), Logística (32º), Gestamp (34º) o Cie. Automot. (35º).

Si se compara, el *ranking* de 2018 con respecto a 2000, tenemos que han desaparecido del *ranking* de 2018 compañías como Terra (8º), Altadis (11º), que fue adquirida por Imperial Tobacco, Zeltia (16º), Prisa (17º), TPI (20º) vendida a Yell, Sogecable (21º) y así otras, en las que se produce también fusiones en otros sectores, tales como Unión Fenosa (8º) y Gas Natural (9º) que crea Naturgy (7º) en 2018, y otras como H. Cantábrico, Dragados o Banco Popular.

A diferencia del top-50 mundial en el que se produce un cambio importante en las empresas participantes, y la aparición de un nuevo ámbito con empresas potentes y globales en la economía digital, en el caso español, como también se da con diferente intensidad en otros mercados bursátiles europeos, no se producen cambios significativos y relevantes en la composición de los 35 valores más elevados, con una mayor relevancia en sus posiciones de las empresas globales tales como Inditex (1º), Amadeus It (6º), Arcel. Mittal (12º), Grifols (17º), entre otras. Destaca la presencia de compañías eléctricas y de construcción, que representan más de la mitad del número de empresas presentes en el top-35 español y que ocupan mayoritariamente las primeras posiciones del mismo.



TOP 50 EMPRESAS A NIVEL GLOBAL					
2018		2010		2000	
Capitalización bursátil (M\$)		Capitalización bursátil (M\$)		Ingresos (M\$)	
Apple	926.900	Exxon Mobil	368.712	General Motors	189.058
Amazon.com	777.800	PetroChina	303.274	Wal-Mart Stores	166.809
Alphabet	766.400	Apple	295.886	Exxon Mobil	163.881
Microsoft	750.600	BHP Billiton	243.540	Ford Motor	162.558
Facebook	541.500	Microsoft	238.785	General Electric	111.630
Alibaba	499.400	Industrial & Commercial Bank of China	233.369	Intl. Business Machines	87.548
Berkshire Hathaway	491.900	Petrobras	229.067	Citigroup	82.005
Tencent Holdings	491.300	China Construction Bank	222.245	AT&T	62.391
JPMorgan Chase	387.700	Royal Dutch Shell	208.594	Altria Group	61.751
ExxonMobil	344.100	Nestle	203.534	Boeing	57.993
Johnson & Johnson	341.300	China Mobile	199.269	Bank of America Corp.	51.392
Samsung Electronics	325.900	Berkshire Hathaway	198.307	SBC Communications	49.489
Bank of America	313.500	General Electric	194.875	Hewlett-Packard	48.253
ICBC	311.000	Wal-Mart Stores	192.098	Kroger	45.352
Royal Dutch Shell	306.500	Chevron	183.634	State Farm Insurance Cos	44.637
Visa	295.100	IBM	182.329	Sears Roebuck	41.071
Wells Fargo	265.300	HSBC	180.289	American Intl. Group	40.656
China Construction Bank	261.200	Procter & Gamble	180.072	Enron	40.112
Intel	254.800	AT&T	173.636	TIAA-CREF	39.410
Chevron	248.100	Vale	170.159	Compaq Computer	38.525
Walmart	246.200	Johnson & Johnson	169.856	Home Depot	38.434
Nestle	237.300	JP Morgan Chase	165.827	Lucent Technologies	38.303
UnitedHealth Group	229.000	Wells Fargo & Co	162.659	Procter & Gamble	38.125
Cisco Systems	221.300	Oracle	158.141	Albertson's	37.478
PetroChina	220.200	Novartis	155.500	MCI WorldCom	37.120
Home Depot	219.400	Coca-Cola	152.720	Fannie Mae	36.969
Pfizer	207.700	Gazprom	150.058	Kmart Holding	35.925



Taiwan Semiconductor	203.000	Google	147.546	Texaco	35.690
Novartis	203.000	Rio Tinto	145.389	Merrill Lynch	34.879
Mastercard	201.900	Pfizer	140.254	Morgan Stanley	33.928
Verizon Communications	200.900	Bank of China	139.943	Chase Manhattan Corp.	33.710
Toyota Motor	200.700	Citigroup	137.407	Target	33.702
HSBC Holdings	200.300	BP	137.042	Bell Atlantic	33.174
Boeing	199.500	Toyota Motor	136.891	Merck	32.714
AT&T	198.300	Samsung Electronics	136.229	ChevronTexaco	32.676
China Mobile	192.600	Vodafone Group	135.255	J.C. Penney	32.510
Oracle	191.100	Agricultural Bank of China	135.012	Motorola	30.931
Roche Holding	189.700	Bank of America	134.536	McKesson	30.382
Citigroup	185.800	Total	124.916	Intel	29.389
Procter&Gambel	184.500	Intel	117.305	Safeway	28.860
Anheuser-Busch InBev	184.300	Schlumberger	113.926	Ingram Micro	28.069
Agricultural Bank of China	184.100	Siemens	113.690	DuPont	27.892
Ping An Insurance Group	181.400	Cisco Systems	112.130	Johnson & Johnson	27.471
Coca-Cola	179.300	Merck	111.035	Costco Wholesale	27.456
Total	168.000	Philip Morris International	106.196	Time Warner	27.333
AbbVie	165.300	CNOOC	105.960	United Parcel Service	27.052
Merck & Co.	160.600	Telefonica	103.872	Allstate	26.959
Bank of China	158.600	PepsiCo	103.538	Prudential Financial	26.618
Unilever	155.800	Roche	103.266	Aetna	26.453
DowDuPont	155.300	Sinopec	101.583	Bank One Corp.	25.986

Fuente: Forbes, Financial Times.



TOP 35 EMPRESAS ESPAÑOLAS					
2018		2010		2000	
Capitalización bursátil (M\$)		Capitalización bursátil (M\$)		Capitalización bursátil (M\$)	
Inditex	69.657	Telefónica	77.428	Telefónica	75.764
Santander	64.508	Santander	66.033	BSCH	51.477
Iberdrola	44.899	Arcel.Mittal	41.161	BBVA	49.969
Telefónica	38.105	Inditex	34.925	Repsol YPF	20.773
BBVA	30.909	BBVA	33.951	Endesa	19.216
Amadeus It	26.698	Iberdrola	31.631	Iberdrola	12.036
Naturgy	22.275	Repsol YPF	25.455	B.Popular	8.056
Repsol	21.506	Endesa	20.429	Terra	7.207
Endesa	21.313	Criteria	13.391	Union Fenosa	5.956
Aena	20.363	Iberdrola Renovables	11.219	Gas Natural	5.212
Caixabank	18.925	ACS Const.	11.037	Altadis	5.040
Arcel.Mittal	18.578	Gas Natural	10.591	Amadeus	4.661
IAG	13.785	Abertis Infr.	9.944	Bankinter	2.710
Ferrovial	13.067	Amadeus IT	7.018	Acesa	2.590
ACS Const.	10.645	Mapfre	6.259	Acciona	2.583
Red Ele.Corp	10.548	Ferrovial	5.454	Zeltia	2.486
Grifols	9.758	B.Popular	5.281	Prisa	2.311
Bankia	7.898	Cepsa	4.891	H.Cantabrico	2.253
Siemens Gamesa	7.247	Red Ele.Corp	4.762	Carrefour	2.213
Mapfre	7.145	Banesto	4.262	TPI	2.099
Bankinter	6.308	B. Sabadell	3.728	Sogecable	2.037
Enagas	5.637	Zardoya Otis	3.683	Dragados	1.999
B. Sabadell	5.630	Enagas	3.561	Corporación Alba	1.969
Cellnex	5.187	Acciona	3.368	Acerinox	1.925
Merlin Prop.	5.066	Acerinox	3.272	G.Ferrovial	1.908
FCC	4.432	Iberia	3.045	Ag.Barcelona	1.819
Acciona	4.231	Telecinco	2.744	ACS,Const.	1.608
Grifols B	4.219	Tec.Reunidas	2.661	NH Hoteles	1.566
Inm.Colonial	4.134	Prosegur	2.600	Indra	1.486
G.Catalana Occidente	3.912	FCC	2.503	Cepsa	1.477
Zardoya Otis	2.922	Ebro Foods	2.436	FCC	1.456
Logista	2.902	Corporación Alba	2.282	Corporación Mapfre	1.229
Prosegur Cash	2.901	OHL	2.262	Sol Melia	1.221
Gestamp	2.860	Grifols	2.173	Aurea Conces.	1.153
Cie Automot.	2.766	Indra "A"	2.098	Aceralia	1.126



Fuente: BME.

LA INNOVACIÓN EN EL SECTOR PRODUCTIVO

Los cambios tecnológicos, la economía digital, el internet de las cosas y la mayor incorporación de la inteligencia artificial, los robots y otros mecanismos, son ya relevantes en esta denominada Industria 4.0 del siglo XXI, de igual forma que fue la máquina de vapor en la Revolución Industrial. Su introducción en el siglo XIX fue ampliamente contestada desde diversas posiciones, pero sin ella y las sucesivas mejoras tecnológicas difícilmente, tanto y especialmente en el siglo XX y XXI, se hubiese producido tal mejora de la economía, que nunca más fue vista en la historia económica mundial.

De ahí que se ha considerado adecuado hacer un análisis de su presencia, y en este sentido, recientemente Eurostat ha publicado una serie de estadísticas relacionadas a la utilización de robots industriales y de servicios en los distintos países de la Unión Europea para el año 2018.

De estos datos se concluye que en la UE un 7% de las empresas, con al menos 10 trabajadores, usa robots industriales o de servicios. España se encuentra en la cota superior, con un porcentaje de empresas que utilizan robots industriales o de servicios que alcanza el 11%.

UTILIZACIÓN DE ROBOTS POR PAÍS Y TAMAÑO DE EMPRESA					
Porcentaje	Total	Pequeñas	Medianas	Pymes	Grandes
Unión Europea	7	5	12	6	25
España	11	9	17	10	26
Bulgaria	4	3	9	4	18
República Checa	6	3	14	5	31
Dinamarca	10	7	20	9	33
Alemania	5	3	9	4	25
Grecia	3	2	7	3	9
Francia	8	6	14	7	27
Italia	9	7	17	8	26
Chipre	1	1	2	1	3
Lituania	3	2	5	3	18
Hungría	3	2	8	3	25
Malta	4	4	5	4	13
Países Bajos	8	6	14	7	18
Austria	5	4	10	4	30
Polonia	6	5	11	6	22
Portugal	8	6	17	7	23
Rumanía	3	2	5	2	14
Eslovenia	7	4	16	6	34
Eslovaquia	5	3	11	4	29
Finlandia	10	9	16	10	34
Suecia	7	5	17	7	32
Noruega	4	3	9	3	23



Fuente:
Eurostat.

Por tamaño de empresa, se observa cómo el grado de penetración de los robots en el proceso de producción se correlaciona con el tamaño empresarial. Así, el 5% de las pequeñas empresas tienen robots, el 12% de las medianas y el 25% de las grandes, en la Unión europea. España se sitúa en la cabeza del *ranking* europeo, con un 11% de empresas con robots debido, no tanto a las grandes empresas (26%) que es muy parecido a la media europea, como por la mayor presencia de éstos en la pequeña (9%) y mediana (17%) empresa.

Hay que señalar, como la gran empresa tiene un peso más destacado en países receptores de inversiones industriales extranjeras, como Eslovenia (34%), Eslovaquia (29%) o Rep. Checa (31%).

Por sectores, la diferencia es aún más acusada. En la UE, el grado de utilización de robots en la manufactura alcanza el 18%, mientras que en otros sectores tal sólo se llega al 4%. Cabe destacar que en España los porcentajes son mayores: una utilización de la manufactura llega al 25% y en otros sectores como electricidad al 10% o la construcción al 6%.

UTILIZACIÓN DE ROBOTS POR SECTOR DE ACTIVIDAD		
Porcentaje	España	UE
Total	11	7
Manufactura	25	18
Electricidad, gas, vapor, aire acondicionado y suministro de agua	10	3
Construcción	6	3
Comercio al por mayor y al por menor; Reparación de vehículos de motor y motocicletas	7	4
Transporte y almacenamiento	6	3
Alojamiento	6	2
Información y comunicación	2	2
Sector inmobiliario	3	1
Actividades profesionales, científicas y técnicas	4	3
Actividades administrativas y servicios de apoyo	6	3
Sector de las Tics	4	4
Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	4	4

Fuente: Eurostat.

La incorporación de robots está muy ligada a la industria y, por lo tanto, a las manufacturas, teniendo el resto de sectores un papel mucho menos relevante la presencia de robots en el proceso productivo.

Por otra parte, en un documento de la WIPO (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) sobre inteligencia artificial, se señala el rol preponderante de China y EEUU



en este ámbito, con datos sobre solicitud de patentes tanto por empresas como por instituciones científicas. Destaca el posicionamiento de la República de Corea, mientras que Japón y Europa mantienen una posición secundaria. En el ámbito europeo las economías con mayor presencia de inteligencia artificial son Alemania y Francia, que marcará también un factor disruptivo en el proceso productivo.



PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO PARA 2019

En el Congreso de los Diputados han prosperado las enmiendas a la totalidad del proyecto PGE-2019. Este es un escenario que incrementa la inestabilidad política, y que ha provocado el adelanto de las elecciones.

A pesar de ser un proyecto de PGE sobre los cuales Foment había abocado muchos matices y dudas, especialmente por la subida de impuestos, la patronal catalana en todo momento había defendido la oportunidad de poder ser tramitados por el Congreso, cosa que hubiera posibilitado un debate y negociación vía enmiendas al proyecto de ley, que hacían falta para llevar a cabo su aprobación. Este era una señal de estabilidad política y que hubiera permitido un diálogo más sereno y razonado mediante su tramitación parlamentaria, que requería de una mayoría suficiente.

La gran perjudicada en toda prórroga presupuestaria son las inversiones, y especialmente las de infraestructuras, que desde hacía muchos años no subían, y que en este proyecto de PGE-2019 lo hacían un 40%, y que mayoritariamente decaerán -excepto las que tengan cariz plurianual- y lo hacían, de forma importante, también en Cataluña.

La presentación de los Presupuestos Generales del Estado para 2019 (PGE2019) requiere una valoración positiva por la normalidad institucional que conlleva. Así, destaca en los PGE2019, que se continúe con la política de reducción del déficit público, toda vez que preocupa y ocupa la adopción de medidas adicionales en el ámbito fiscal, orientadas especialmente al mundo empresarial, que lastra la capacidad competitiva de nuestra economía. Por otra parte, el nuevo gasto en pensiones absorbía el 82% del incremento del gasto público, que aumenta en cifras que hace años que no se veían. Se valoraba, además, que se impulse el gasto en infraestructuras –gran castigado de la década–, que se proyecten inversiones en Catalunya superiores a su peso poblacional que hacía años que tampoco se veían, y que hubiese una apuesta también por el tren convencional, que aglutina la mayoría del volumen del tráfico ferroviario.



ESCENARIO MACROECONÓMICO		
Variación anual	2018	2019
Gasto en consumo final nacional	2,2	1,7
Gasto en consumo final nacional privado	2,3	1,7
Gasto en consumo final de las AA.PP.	1,9	1,4
Formación bruta de capital	5,5	4,3
Variación de existencias (contribución al crecimiento del PIB)	0,0	0,0
Demanda nacional (contribución al crecimiento del PIB)	2,9	2,2
Exportación de bienes y servicios	2,4	2,8
Importación de bienes y servicios	3,5	3,1
Saldo exterior (contribución al crecimiento del PIB)	-0,3	-0,1
PIB	2,6	2,2
PIB a precios corrientes: miles de millones de euros	1.208,8	1.255,3
% variación	3,6	3,8
Precios		
Deflactor del PIB	1,0	1,7
Costes laborales, empleo y paro		
Remuneración (coste laboral) por asalariado	1,0	2,1
Empleo total	2,5	1,8
Productividad por ocupado	0,1	0,3
Coste laboral unitario	0,9	1,7
Pro memoria (Encuesta de Población Activa)		
Tasa de paro (% de la población activa)	15,5	14,0
Sector exterior (porcentaje del PIB)		
Saldo operaciones corrientes con el resto del mundo	1,1	1,0
Capacidad (+) necesidad (-) de financiación frente resto mundo	1,3	1,2

Fuente: PGE2018.

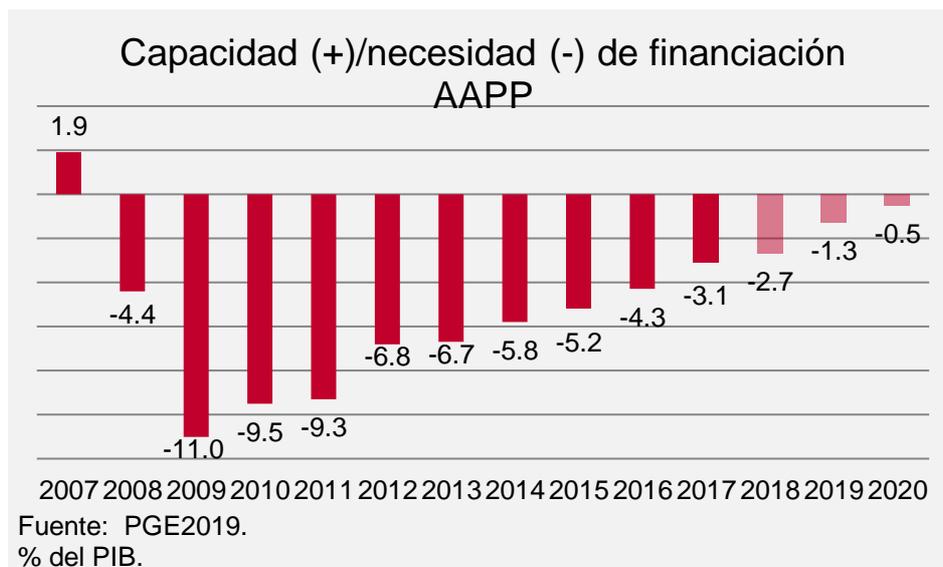
Las proyecciones del Gobierno sobre el crecimiento del PIB de España se habían rebajado con respecto a la estimación anterior, pero se sitúan, de todas formas, ligeramente por encima de otras estimaciones, como las de la Comisión Europea (2,0%), OCDE (1,9%), aunque en línea con las del Banco de España, por ejemplo. Por lo que puede inferirse que la previsión del Gobierno se sitúa en la banda alta de las estimaciones más recientes.

El cuadro macroeconómico de los PGE2019 dibujaba una suave desaceleración, especialmente de la demanda interna, con una moderación del dinamismo del consumo privado, cuyo incremento pasará del 2,3% en 2018 al 1,7% en 2019. La inversión también crecerá a menor ritmo, pero superior al del conjunto de la economía (4,3%). La contribución de la demanda externa, por otra parte, seguirá siendo negativa, aunque con una menor reducción del ritmo de crecimiento de las exportaciones con respecto a los años anteriores. En este sentido, es importante destacar que el crecimiento de la economía española continuará acompañado de un saldo positivo con el exterior, por lo que se prevé que la capacidad de financiación de la economía frente al resto del mundo sea del 1,2% del PIB en 2019.

Aunque el crecimiento económico se suaviza, se continuará con un aumento del empleo destacado, aunque más moderado, y con un crecimiento testimonial de la productividad laboral. Así el empleo crecerá un 1,8% (frente al 2,5% del 2018), que permitirá que la tasa de paro continúe

descendiendo hasta el 14% en el conjunto estatal. Los costes laborales unitarios en términos nominales crecerán, y también la inflación, medida en este caso a través del deflactor del PIB.

El Gobierno aprobó una nueva senda de déficit por acuerdo del Consejo de Ministros en julio de 2018. Estos objetivos resultan diferentes de los plasmados el 7 de diciembre de 2018 por el actual Gobierno, que cifró el déficit en el -1,8% para 2019 (frente al -1,3% previsto anteriormente), pero que, a pesar de aprobarse en el Congreso de Diputados, fue vetada por el Senado el pasado 27 de diciembre, por lo que se volvía a los objetivos de julio.



Se asignan a las diferentes administraciones la distribución de los compromisos de déficit públicos para el año 2019, que supone alcanzar el -0,9% para la Seguridad Social, el -0,1% para las CCAA y el -0,3% para la Administración Central.

CAP.(+)/NEC.(-) DE FINANCIACIÓN (PDE)		
% del PIB	2019	2020
Administración Central	-0,3	0,0
CCAA	-0,1	0,0
Corp. Locales	0,0	0,0
Seguridad Social	-0,9	-0,5
Total AAPP:	-1,3	-0,5

Fuente: PGE2019.

Finalmente, se expone los objetivos de deuda pública, que irá reduciéndose paulatinamente debido a la mejora de la actividad económica y la consolidación de las finanzas públicas, con una reducción del déficit público que en el año 2021 se situará en el 0,4% del PIB.



En los PGE2019 se proponía un conjunto de medidas con lo que adicionar 5.654 millones de euros, y entre las que destacan:

- los 1.776 millones relativos al IS, en donde se fija un pago mínimo
- la reducción del porcentaje de deducción por doble imposición (del 100% al 95%)
- el incremento del número de tramos de la tarifa estatal del IRPF, que aumentaba en 4 puntos el tipo impositivo marginal máximo
- la creación de dos impuestos cuyos proyectos de ley se aprobaron en el Consejo de Ministros del 18 de enero, que son los de determinados servicios digitales y el de transacciones financieras, mediante los que se estima un ingreso en 2019 de 1.870 millones de euros
- el incremento en 1 punto de la tarifa del IP (tarifa estatal), situando su máximo en 3,5%
- la incorporación de medidas antifraude por las que se espera recaudar 828 millones de euros
- los retoques en el IVA y la reducción del 25% al 23% el tipo impositivo reducido para las Pymes.

En definitiva, se tomaban medidas de mayor carga fiscal que nuevamente recaen de forma muy destacada sobre el sector empresarial, mostrando fuerte aumentos a pesar de la mejora de la recaudación en su conjunto. El ajuste fiscal y presupuestario no puede, nuevamente, recaer tan intensamente sobre la imposición empresarial, que ya muestra signos de sobrecarga en términos comparados, como ha puesto de relieve CEOE en un reciente estudio sobre fiscalidad empresarial.



IMPACTO DE LAS NUEVAS MEDIDAS DE INGRESOS	
Millones de euros	
Impuesto sobre Sociedades: Limitación de las exenciones y tributación mínima	1.776
Impuesto sobre Sociedades: Rebaja del tipo para PYMES	-260
Creación del Impuesto sobre Transacciones Financieras	850
Creación del Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales	1.200
Incremento del IRPF	328
Fiscalidad verde	670
Rebaja del IVA los servicios veterinarios	-35
Medidas de fiscalidad de género y desigualdad	-18
Rebaja del IVA del libro electrónico	-24
Incremento del Impuesto de patrimonio	339
Limitación de los pagos en efectivo	218
Reforzar la lista de morosos	110
Adopción de las mejores prácticas internacionales en la prevención y lucha contra el fraude	500
Total impacto:	5.654

Fuente: PGE 2019.

Por la parte del gasto, este experimenta, a pesar de la reducción del déficit, un incremento del 3,1% en términos consolidados del sector público estatal. Hay que señalar tres aspectos que deben de tenerse en cuenta a efectos de la sostenibilidad presupuestaria a medio plazo:

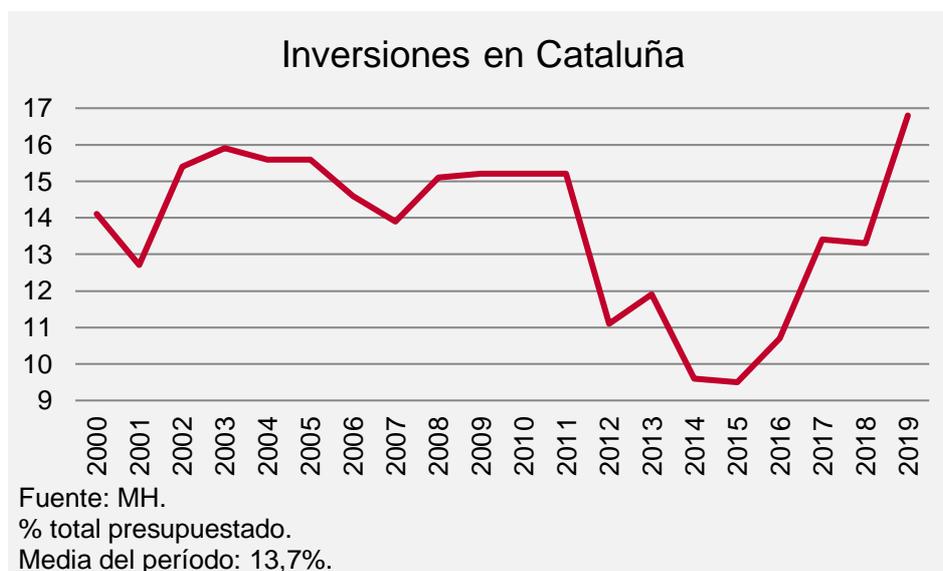
- El primero hace referencia al aumento del gasto de Pensiones que lo hacía un 6,2% y que explica el 82% del incremento del gasto público total para el presupuesto consolidado del 2019. De ahí la necesidad de articular medidas que, más allá de un año en concreto, sirvan para garantizar la sostenibilidad del sistema público de pensiones a medio plazo.
- El segundo viene determinado por el fuerte aumento, en términos relativos, que experimentaba el gasto en infraestructuras que es del 39,9% y, por lo tanto, finalizando un década de sufragar una parte importante del déficit público mediante la reducción de las inversiones, y especialmente en infraestructuras. Además había que destacar las mayores dotaciones que recibe el transporte ferroviario convencional (media distancia y cercanías), a la vez, que se atempera la inversión en alta velocidad ferroviaria. Ya no se puede dejar de invertir y mantener la red convencional que resulta ser la que soporta mayor volumen de actividad.
- Tercera cuestión relevante es que todavía el servicio de la deuda pública muestra reducciones de su importe (-0,5%) que permiten dotar con recursos a otras partidas presupuestarias, pero que a medio plazo, una vez normalizada la política monetaria, tenderá y presionará al alza, aunque se hará de forma paulatina, pues en estos últimos años se ha incrementado la vida media de la deuda pública, que ya está entre 7,4 y 7,8 años.

Otro elemento destacado en los presupuestos para el ejercicio 2019, era que la inversión pública sube un 14,6%, con un aumento del 27,6% en el sector público con presupuesto estimativo (esencialmente, empresas públicas como Renfe, Adif, Aena).

INVERSIÓN REAL POR SUBSECTORES					
Millones de €	2018		2019		Variación
	Importe	% sobre el total	Importe	% sobre el total	
Sector público administrativo con presupuesto limitativo	7.576,8	51,3	7.752,6	45,7	2,3
Sector público con presupuesto estimativo	7.206,1	48,7	9.194,6	54,3	27,6
Total:	14.782,9	100	16.947,2	100	14,6

Fuente: PGE2019.

En el caso de Catalunya el volumen de la inversión destinada por el Estado alcanzaba la cifra de 2.501,4 millones de euros, es decir, el 16,8% del total de la inversión regionalizable. Este porcentaje es el máximo alcanzado desde el año 2000. Además, hay que añadirle aproximadamente 200 millones de euros que corresponden a la primera consignación (pago de 4 años) derivada de la Sentencia del Tribunal Supremo del 2 de noviembre de 2017, que falla a favor de la Generalitat de Catalunya, por un importe de 759 millones de euros, ya convenidos en la Comisión Bilateral referente al Presupuesto de 2008.



La apuesta que los Presupuestos hacían en inversiones públicas y esencialmente en infraestructuras en Cataluña, que superan su peso en población, aunque no llegue a su nivel de PIB respecto del conjunto estatal, porcentaje que no se había visto en el presente siglo.



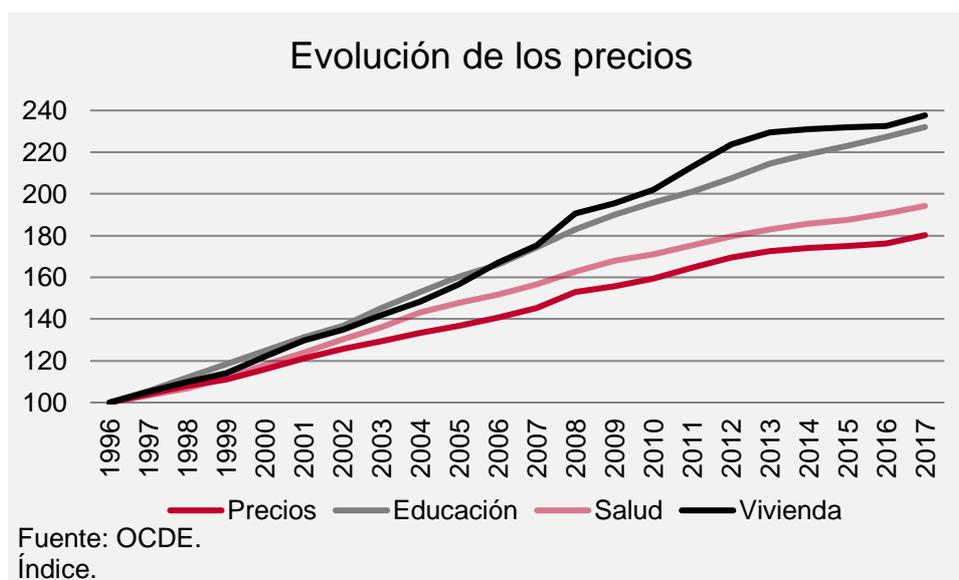
DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LA INVERSIÓN REAL EN 2019, SECTOR PÚBLICO ESTATAL				
	Sector público administrativo con presupuesto limitativo	Sector público con presupuesto estimativo	Total	% sobre total reg.
País Vasco	19,6	449,7	469,4	3,9
Cataluña	164,9	1.886,5	2.051,4	16,8
Galicia	202,3	554,8	757,1	6,2
Andalucía	397,3	1.735,5	2.132,8	17,5
Principado de Asturias	97,9	197,5	295,4	2,4
Cantabria	106,4	140,5	246,9	2,0
La Rioja	29,8	8,7	38,5	0,3
Región de Murcia	93,4	280,9	374,3	3,1
Comunitat Valenciana	288,4	901,4	1.189,9	9,8
Aragón	352,2	187,4	539,6	4,4
Castilla-La Mancha	306,4	330,9	637,3	5,2
Canarias	48,6	234,4	283,0	2,3
Comunidad Foral de Navarra	25,9	82,6	108,5	0,9
Extremadura	102,6	389,3	491,9	4,0
Illes Balears	24,1	127,9	152,0	1,2
Comunidad de Madrid	485,4	763,9	1.249,3	10,3
Castilla y León	473,8	620,3	1.094,1	9,0
Ceuta	16,9	3,8	20,7	0,2
Melilla	35,8	14,1	49,9	0,4
TOTAL REGIONALIZABLE	3.271,7	8.910,2	12.181,9	100
No regionalizable y varias regiones	4.450,8	277,6	4.728,4	
Extranjero	30,2	6,8	36,9	
TOTAL	7.752,6	9194,6	16.947,2	

Fuente: PGE2019.



NIVEL DE VIDA DE LA CLASE MEDIA

Según el estudio de la OCDE *"Bajo presión: la reducción de la clase media"* publicado en el mes de abril, *"los gobiernos tienen que hacer más esfuerzos para apoyar a los hogares de clase media, con dificultades para mantener su peso económico y estilo de vida, debido a que el estancamiento de sus salarios no les permite seguir el ritmo del aumento de los costos de la vivienda y la educación"*.



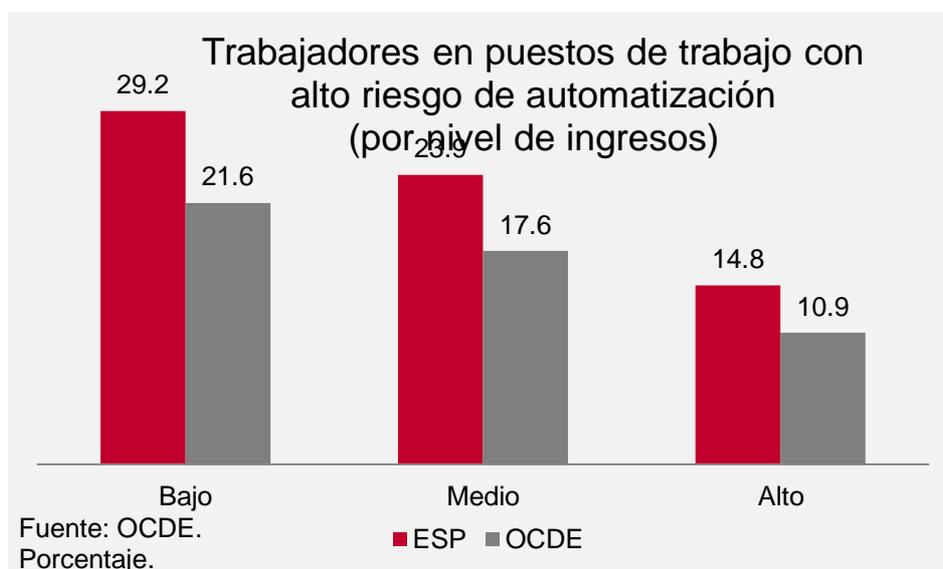
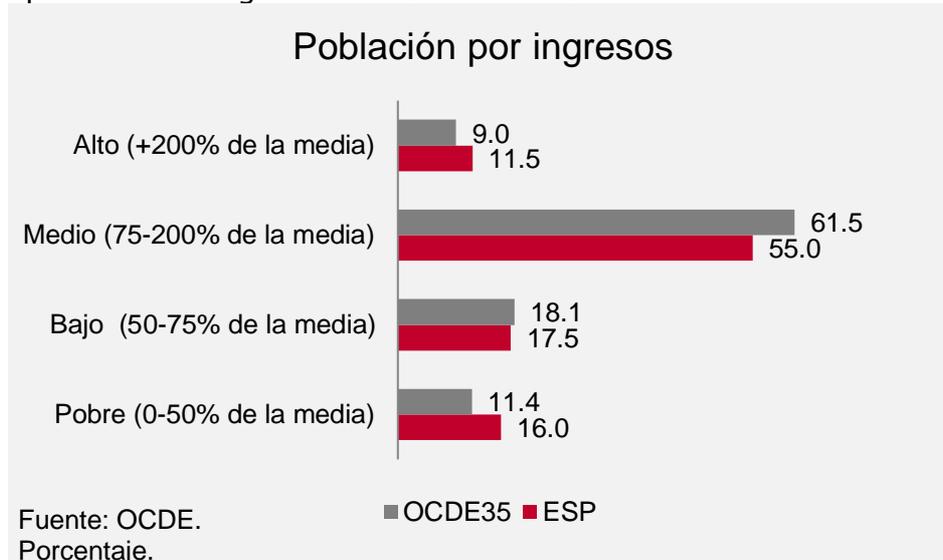
Este informe concluye que *"en la mayoría de los países de la OCDE, la clase media se ha reducido debido a que, para las generaciones jóvenes, es cada vez más difícil alcanzar la clase media, definida como unos ingresos de entre el 75 y el 200% del ingreso nacional mediano. Mientras que casi el 70% de los nacidos en la generación de la posguerra (los baby boomers) formaban parte la clase media en la veintena, solo el 60% de la generación del milenio (los millenials) pertenecen a la clase media en la actualidad"*. Las chances de acceder a la clase media han disminuido para los jóvenes y para quienes tienen menor nivel de formación.

A nivel macro, la existencia de una clase media próspera apoya al desarrollo de economías y sociedades sanas, a través de su consumo, inversión en educación, salud y vivienda, ayudando a mantener un buen nivel de servicios públicos. Además, manifiestan una intolerancia hacia la corrupción y una confianza en las instituciones democráticas, pilares fundamentales para un crecimiento económico inclusivo. Cabe señalar también que, una clase media asfixiada, permite el ascenso de riesgos políticos, sociales y económicos, surgimiento de nacionalismos, aislacionismos, populismos y proteccionismos.

Particularmente, en España:

- La clase media es ligeramente más reducida que la media de la OCDE (58% vs 61%).
- Hay más puestos de trabajo de ingresos medios en riesgo de automoción que la media de la OCDE (1/4 vs 1/6).

- Gran parte de los ingresos de la clase media se destinan a la vivienda.



El coste de muchas partes esenciales del estilo de vida propio de la clase media se ha incrementado más rápidamente que la inflación, los precios de la vivienda han aumentado tres veces más rápido que la mediana de los ingresos de los hogares en las últimas dos décadas. Esto se produce en un contexto de creciente inseguridad laboral por los acelerados cambios que se están produciendo en el mercado de trabajo. Así, muchos hogares de clase media terminan sobreendeudados, gastando más que lo que perciben de ingresos.

En muchos países de la OCDE, la clase media ha crecido menos que quienes tienen mayores ingresos. Las personas de clase media, sienten, de esta forma, que están siendo "exprimidas", tanto porque su peso en el total de la población ha ido reduciéndose en el tiempo, especialmente en las nuevas generaciones, y también porque el costo de vida de la clase media está aumentando más rápidamente que sus



ingresos. Por ello, la clase media siente que el sistema es injusto, que se ha encarecido el coste de sus condiciones de vida y que sus previsiones de ingresos son inciertas.

Además, la incertidumbre a la que muchos trabajadores están expuestos se da en un contexto de caída de la productividad y de reducción del peso del trabajo en la renta total en varias economías.

En este sentido, la OCDE en sus previsiones de mayo señala que las nuevas tecnologías ofrecen un vasto potencial para mejorar la productividad de las empresas y, en última instancia, el nivel de vida de las personas, pero hasta ahora los avances han sido decepcionantes. La productividad laboral se ha ralentizado considerablemente en los países de la OCDE en las últimas décadas y sólo una pequeña parte de "empresas superestrella" se están beneficiando de la digitalización. El débil crecimiento de la productividad ha dado lugar a un lento crecimiento salarial y las tareas rutinarias realizadas por los trabajadores con cualificaciones medias y bajas están cada vez más automatizadas. Estas tendencias tienen implicaciones de gran alcance para los niveles de vida y la inclusión.

En este sentido, en la anterior edición del Informe de Coyuntura se señalaba que, en España, diferencia del top-50 mundial en el que se produce un cambio importante en las empresas participantes por la aparición de un nuevo tipo de empresas potentes y globales en la economía digital, no se producen cambios significativos y relevantes en la composición del *ranking* de empresas más importantes.

Asimismo en el *Employment Outlook 2019*, la OCDE sitúa a España por sobre la media en cuanto a proporción de puestos de trabajo con alto riesgo de automatización (corresponde a una probabilidad de automatización de 70% o más). La media de los países de la OCDE se encuentra en el 14%, mientras que en España ese porcentaje se eleva al 21,7%. Países con un sector industrial relevante como Eslovaquia están en las cotas más altas (33.6%), mientras que otras economías como la noruega en las más bajas (5,7%). Si se analizan los puestos de trabajo con riesgo de cambios significativos (corresponde a una probabilidad de automatización entre 50 y 70%), España está ligeramente por debajo de la media de la OCDE, con un 30,2% y 31,6%, respectivamente.



CONDICIONES DE VIDA 2017

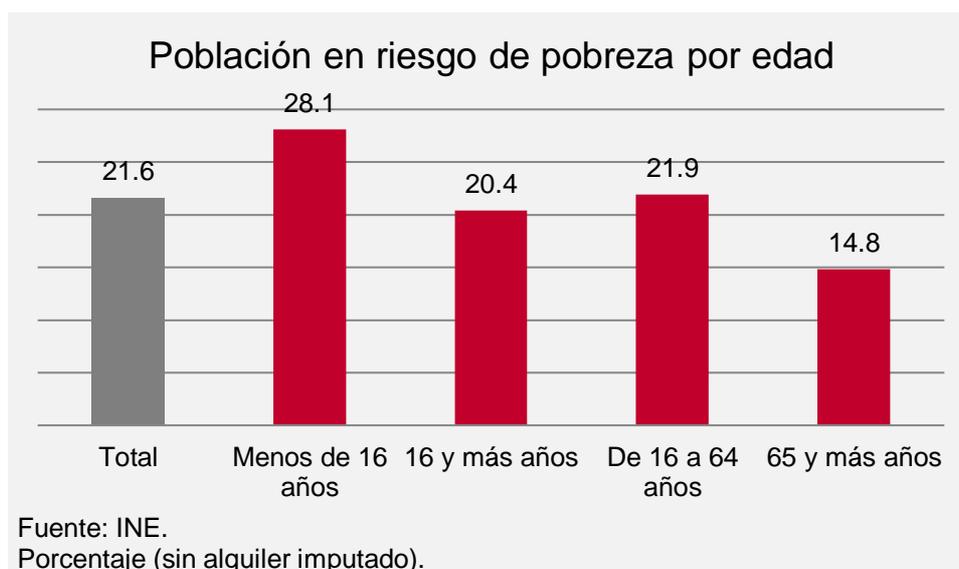
El objetivo de esta *Píldora de Economía* es exponer, de forma sintética, los principales rasgos estructurales que caracterizan las condiciones de vida de la población en España y, a su vez, realizar una comparación entre CCAA que permita situar a Cataluña en el mapa de indicadores socioeconómicos en relación a su propia población y a la del conjunto de España.

Transcurridos ya cinco años de recuperación económica, se torna absolutamente relevante poner atención en el análisis de la configuración de la realidad social actual, para evidenciar los desafíos que serán fundamentales abordar en los próximos años, corregir así los desequilibrios estructurales que se mantienen o han profundizado en nuestra sociedad y alcanzar, de esa forma, un crecimiento económico inclusivo, poniendo en marcha las reformas estructurales de calado que tan necesarias se antojan a la luz de los resultados que arroja la última Encuesta de Condiciones de Vida del INE.

El principal resultado de la encuesta es la cuantificación de los ingresos medios por hogar y persona (anuales de 2016). En este sentido, se señala que los ingresos medios de los hogares españoles se incrementaron un 3,1%, hasta los 27.558 euros. Por persona, el ingreso medio asciende a los 11.074 euros, lo que implica un incremento del 3,4%.

Disponer de una medición de ingresos permite analizar otros conceptos, como el de riesgo de pobreza, es decir, establecer el porcentaje de población que se ubica por debajo de un umbral de ingresos determinado en términos relativos (en función de la mediana de ingresos de la población). Cuantificar el porcentaje de población en riesgo de pobreza a través de este indicador relativo de ingresos, permite tener una aproximación al concepto de desigualdad.

El umbral de riesgo de pobreza, en España, para los hogares de una persona es de 8.522 euros, un 3,8% más que la estimación anterior. En hogares compuestos por dos adultos y dos menores de 14 años, dicho umbral es de 17.896 euros. De esta forma, la tasa de riesgo de pobreza (porcentaje de la población por debajo del umbral) se sitúa en el 21,6%.



Analizando con más detalle la situación económica de los hogares, midiendo elementos cualitativos como la capacidad de afrontar gastos imprevistos o de permitirse vacaciones fuera de casa al menos una semana al año, se aprecia una mejora en relación al año anterior en todo ellos. De hecho, los indicadores se encuentran en el nivel más bajo registrado en cinco años, es decir, se constata, en parte, que se produce una ligera mejora de los indicadores sociales en la última fase expansiva.

Evolución de las dificultades económicas de los hogares (España)

Porcentaje	2013	2017
No puede permitirse ir de vacaciones fuera de casa al menos una semana al año	45,8	34,4
No tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos	41,0	37,3
Mucha dificultad para llegar a fin de mes	16,9	9,3
Retrasos en los pagos relacionados con la vivienda principal	9,3	7,4

Fuente: INE.

Por otra parte, la encuesta permite estimar la distribución de la población en base al indicador de exclusión social AROPE (estrategia Europa 2020) que se construye con la población que se encuentra en riesgo de pobreza, o con carencia material o con baja intensidad en el empleo. El indicador agregado AROPE de riesgo de pobreza o exclusión social se sitúa en el 26,6% de la población residente en España, frente al 27,9% registrado el año anterior. La reducción de la tasa AROPE se produce en sus tres componentes: la baja intensidad en el empleo que baja del 14,9% al 12,8%, la carencia material severa que pasa del 5,8% al 5,1% y la situación en riesgo de pobreza que cae desde el 22,3% al 21,6%.

Además, este indicador permite obtener una "fotografía" de la distribución de la población en quintiles según sus ingresos (se ordenan todas las personas según la cuantía de los ingresos y se dividen después en cinco grupos iguales, es decir, con el 20% de las personas en cada grupo). La distribución de los ingresos según quintiles permite hacer desagregaciones muy interesantes para el diseño de políticas públicas en función, por ejemplo, de variables como la edad, el nivel de formación, la relación

con la actividad, la nacionalidad o el tamaño de hogar. A continuación, se citan las principales conclusiones de la encuesta, que acreditan en números a las nociones implicadas en la desigualdad de ingresos.

1. Respecto al nivel de formación, el 41,6% de la población con educación superior está en el quinto quintil (el de personas con mayores ingresos).
2. En relación con la actividad, el 42,2% de los parados está situado en el primer quintil (el de menores ingresos), mientras que el 6,2% de ese colectivo está en el quinto.
3. Atendiendo a la nacionalidad, el 16,6% de los españoles está en el primer quintil. Este porcentaje es del 36,1% para los extranjeros de la Unión Europea (UE) y del 48,6% para las personas cuya nacionalidad no es de un país de la UE.
4. Por tamaño de hogar, en el primer quintil se encuentra el 36,0% de los hogares con cinco miembros o más, mientras que en el quinto quintil ese dato es del 11,7%.

Es decir, que del análisis de la distribución de los ingresos por variables, se desprenden conclusiones como que la población con mayor nivel de ingresos y, por lo tanto, con menor riesgo de exclusión social, está más formada, o que situaciones de vulnerabilidad (estar en paro, ser extranjero o vivir en un hogar numeroso) y las condiciones de pobreza se retroalimentan.

Finalmente, los resultados por CCAA muestran que las regiones con ingresos medios anuales por persona más elevados son País Vasco, Navarra, Madrid, Cataluña y Baleares; Extremadura, Murcia y Canarias son las de menores ingresos.



Llama la atención, que a pesar de tener una posición de ingresos elevada (cuarta mejor posición), la tasa de riesgo de pobreza en Cataluña es relativamente más elevada (sexta mejor posición), es decir, que pierde posiciones frente al resto de CCAA. Ello implica, que al considerar otros factores más allá del estrictamente monetario, la situación relativa de Cataluña empeora.



No obstante, en términos de desigualdad, Cataluña se presenta como una región con una mejor distribución. Si se compara con Madrid, por ejemplo, si bien hay menos porcentaje de población en el quintil de mayores ingresos, hay más población en los tres quintiles del medio, lo que denota una menor desigualdad.



Población por quintil de renta por CCAA					
Porcentaje	1º quintil	2º quintil	3º quintil	4º quintil	5º quintil
Total	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Andalucía	28,9	25,6	17,9	14,5	13,1
Aragón	11,3	20,2	20,5	26,0	22,0
Asturias, Principado de	11,9	20,3	22,6	23,9	21,3
Baleares, Illes	18,4	20,8	18,2	17,2	25,5
Canarias	29,7	23,3	20,4	17,5	9,1
Cantabria	15,3	25,9	20,4	19,8	18,7
Castilla y León	14,6	19,3	25,5	21,9	18,7
Castilla - La Mancha	26,5	26,7	18,0	18,1	10,8
Cataluña	13,3	15,6	20,2	23,0	28,0
Comunitat Valenciana	24,3	21,3	22,5	18,4	13,6
Extremadura	35,2	28,0	19,4	10,0	7,4
Galicia	17,7	18,7	24,3	23,9	15,5
Madrid, Comunidad de	15,5	14,8	17,2	22,5	30,0
Murcia, Región de	27,5	24,3	22,2	14,8	11,2
Navarra, Comunidad Foral de	7,7	13,4	16,1	33,4	29,4
País Vasco	8,4	11,8	18,2	25,8	35,7
Rioja, La	9,6	18,7	27,7	21,8	22,3

Fuente: INE.



LA INDUSTRIA CATALANA

La industria es un sector con un fuerte efecto de arrastre sobre el resto de la economía, puesto que la producción industrial genera efectos multiplicadores de actividad hacia los otros sectores a través de la demanda de medios e inputs para su producción.

Especialmente hay que destacar que el sector industrial genera una capacidad de difusión tecnológica y de impulso de la productividad de la economía en su conjunto, de innovación y de internacionalización.

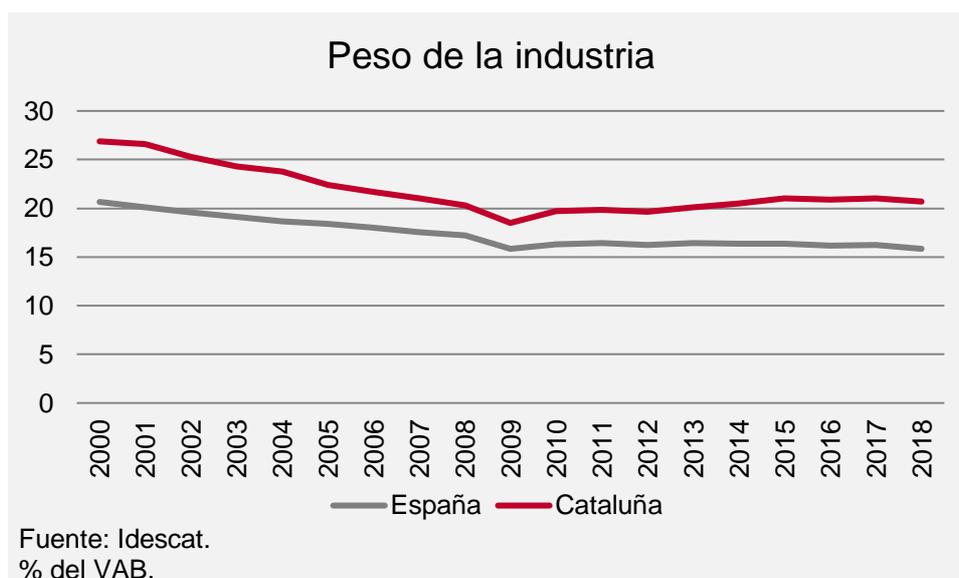
Así mismo la industria genera ocupación estable, en un porcentaje comparativamente elevado de ocupación indefinida (83,7% en la industria frente al 77,2% del conjunto de la economía catalana) y con salarios superiores a la media gracias a su mayor productividad (el 2018 el coste laboral total neto fue de 32.922,3€, mientras que a la industria fue de 40.870,1€).

Sin embargo, la industria, en un mundo globalizado y con cambios tecnológicos disruptivos, se enfrenta a una serie de retos de corte transversal pero que, dadas las características idiosincrásicas del sector, algunos de ellos, adquieren una particular relevancia y constituyen serios desafíos, afectando de manera desigual a las diferentes ramas industriales. Por lo cual habrá que poner en práctica una política industrial que prepare al sector ante estos cambios y que también provea a cada subsector, a través de políticas sectoriales, con las herramientas necesarias para impulsar la productividad y la ocupación.

Así, la sostenibilidad productiva o la industria 4.0, por ejemplo, representan retos que el sector industrial, a nivel agregado y también a nivel específico, tiene que afrontar, y esto únicamente será posible en tanto se diseñen y apliquen unas políticas industriales que permitan consolidar la competitividad del sector y, en consecuencia, la del conjunto de la economía.

El sector industrial representa el 20,7% del valor agregado del total de la economía catalana. Considerando un periodo de tiempo de casi dos décadas, se aprecia como la industria ha ido perdiendo peso en la economía, puesto que en 2000 la industria representaba el 26,9%. Sin embargo, respecto al 2009 -cuando el peso del sector fue mínimo (18,5%)- la industria se ha ido recuperando, hasta conseguir el umbral establecido por la Unión Europea en política industrial en el cual señala el objetivo que el peso de la industria sea el 20% en 2020.

En paralelo, se observa que el sector servicios pasó de representar un 62% a un 73% del VAB total, y la construcción, por su parte, ha perdido en una década, la mitad de su relevancia en la economía catalana (del 10,9% en 2009, al 5,4% en 2018).



La evolución de la industria en el conjunto de España ha estado diferente. La reducción del peso del sector industrial ha estado constando, registrándose una caída sistemática desde el 2000 al 2009, año a partir del cual la relevancia del sector industrial se mantiene prácticamente estable. Por eso, en los últimos años Cataluña ha vuelto a ampliar la brecha distintiva respecto a España en cuanto a la relevancia de la industria en el total de la actividad productiva.

En este sentido, hay que señalar, además, que Cataluña representa el 23,5% de la industria española, un peso que supera al del propio PIB, puesto que el PIB de Cataluña constituye el 19,1% del PIB de España. La segunda CA más importante en la industria española (12,4 puntos por debajo de Cataluña), es Madrid, con un peso mucho menor al de su PIB. Otras CCAA con un peso en la industria española similar al de Madrid son la C. Valenciana y el País Vasco. En el primer caso, el peso del sector industrial es similar al del PIB y, en el segundo caso, ocurre como Cataluña, donde la industria tiene una relevancia incluso mayor a la del PIB en el total de España. Por lo tanto, tanto en Cataluña como en el País Vasco, el sector industrial tiene una importancia destacada.



Relevancia del sector industrial en la economía		
	% PIB España	% sobre industria España
Andalucía	13,3	9,6
Aragón	3,1	4,2
Asturias	2,0	2,6
Baleares	2,6	1,0
Canarias	3,8	1,7
Cantabria	1,2	1,5
Castilla y León	4,9	5,9
Castilla-La Mancha	3,5	4,2
Cataluña	19,1	23,5
C. Valenciana	9,3	10,1
Extremadura	1,6	1,3
Galicia	5,2	6,0
Madrid	19,0	11,1
Murcia	2,6	3,1
Navarra	1,7	3,1
País Vasco	6,1	10,0
Rioja	0,7	1,1

Fuente: Barómetro Industrial 2019.

Por otro lado -y para ampliar la perspectiva sobre la importancia de la industria catalana- hay que mencionar que España es el quinto país de la Unión Europea en cuanto a relevancia del sector industrial, precedido por Alemania -que encabeza el ranking con el 29,8% del total de la industria europea- seguido de Italia, Francia y lo Reino Unido, todas con un peso similar, de la orden del 11%.

Los sectores industriales más relevantes en Cataluña son, en términos de valor agregado, el de alimentación y bebidas, el de energía, el de la química, y también el de la automoción (si sumamos 4 sectores). A diferencia del sector energético, que mantiene una relevancia en la economía española similar a la que tiene en la catalana, el sector químico catalán multiplica casi por 4 su peso en el conjunto de la economía española. Otros sectores industriales, con menor peso en la economía catalana, adquieren una relevancia destacada en la economía española, como ser el sector de farmacia y biotecnología o el textil y confección, para mencionar los ejemplos más destacados. En definitiva, excepto en energía, todos los sectores industriales tienen en el total de la industria española un mayor peso que en la industria catalana. Esto viene a indicar la gran importancia de la industria catalana en el tejido industrial español.

Es importante mencionar también la importancia de la industria catalana en España en cuanto a puestos de trabajo. Así, el 22,5% de la ocupación industrial en España proviene de la industria catalana.

En términos de ocupación, la industria ocupa al 17,9% de los ocupados en Cataluña, es decir, 619.700 personas, según datos del EPA (tercer trimestre de 2019).



¿Cuál ha sido el comportamiento del sector industrial catalán?

Para responder a esta pregunta, hace falta adoptar una doble perspectiva. Por un lado, analizar la evolución del sector industrial antes y después de la crisis y, por otro, analizar su evolución coyuntural, la de los últimos trimestres.

El sector industrial catalán presentó un comportamiento errático en los años de expansión económica comprendidos entre el 2001 y el 2007, con una media de crecimiento del 0,8% anual. En este mismo periodo, el PIB aumentó, de media, un 3,6% anual. De manera contraria, en los 5 años de recuperación (2014-2018), la media anual de crecimiento de la industria (3,6%) superó la del PIB (3,0%).

En términos de ocupación, entre 2008 y 2013 se perdieron 611.700 puestos de trabajo en Cataluña, de los cuales 219.900 correspondieron al sector industrial, es decir que uno de cada tres provenía de la industria. Esta cifra representó el 36% de la destrucción de ocupación total y fue de igual magnitud al que tuvo el sector de la construcción. En España, por su parte, la industria representó el 26% de la caída de la ocupación a raíz de la crisis, mientras que la construcción el 43%. En los años de recuperación siguientes, del 2014 al 2018, se crearon 331.300 puestos de trabajo en la economía catalana; 54.700 en la industria (17% del total) y 31.300 en la construcción (9% del total). En la década comprendida entre 2008 y 2018, se perdieron 150.400 puestos de trabajo industriales en Cataluña y 542.200 en España.

Ahora bien, en el 2018 se observa una desaceleración en la actividad industrial, que se ve con claridad en los sucesivos datos trimestrales, con una contracción del sector que ya puerta tres trimestres consecutivos de caídas. Este comportamiento se observa también en la evolución mensual del IPI. A finales de 2018, este indicador empezó a marcar una evolución contractiva hasta fin de año, y en todo el 2019 no ha acabado de recuperar una trayectoria ascendente.

En relación a la ocupación, según la EPA, en términos interanuales, la ocupación industrial disminuyó un 2,4% (15.200 personas) en el tercer trimestre de 2019. La afiliación en el mes de septiembre se redujo un 1,5%, por primera vez desde abril de 2014 y en octubre se mantuvo constante, los EREs del sector industrial aumentaron un 112% en el que llevamos de año (hasta octubre) respecto a igual periodo de 2018 (34% del total de EROS y 51% de personas afectadas).

Por otro lado, un indicador que refleja las expectativas industriales es la inversión industrial, que se desaceleró fuertemente, pasando de aumentar un 9,6% en 2018 a un 0,4% en 2019. Los sectores como el del automóvil o el de bienes de consumo duradero registraron los mayores descensos.

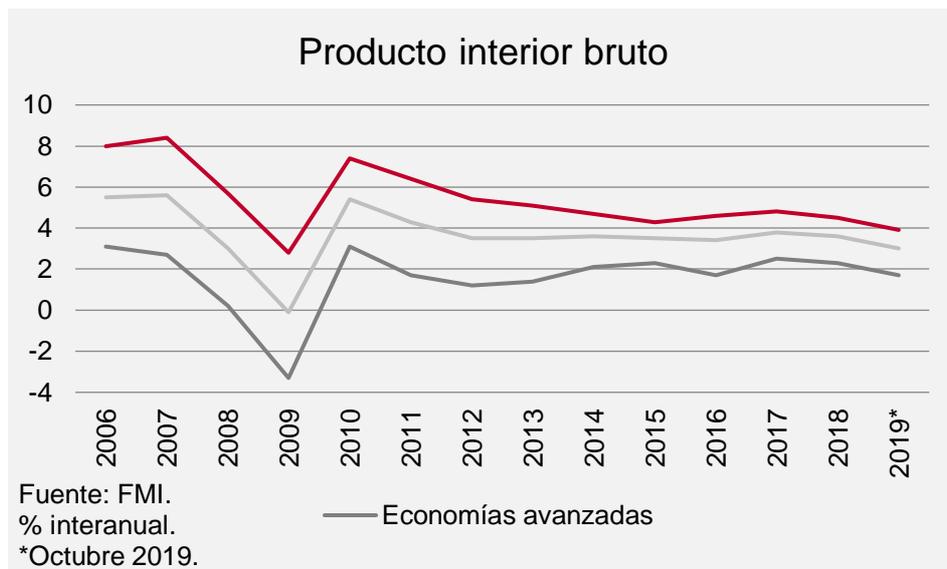
Esta pérdida de dinamismo de la industria es también se constata en otras importantes economías del entorno europeo, como Alemania, por ejemplo. De aquí, que el que suceda en el entorno próximo sea para la industria relevante, al ser un sector muy internacionalizado. Hace falta no olvidar que la industria catalana, con la pasada crisis, se ha reorientado al exterior y, en la coyuntura actual, en un contexto de gran incertidumbre en el ámbito del comercio mundial, las exportaciones han menguado sensiblemente. Por otro lado, dentro de la industria, el sector automotor se ha visto



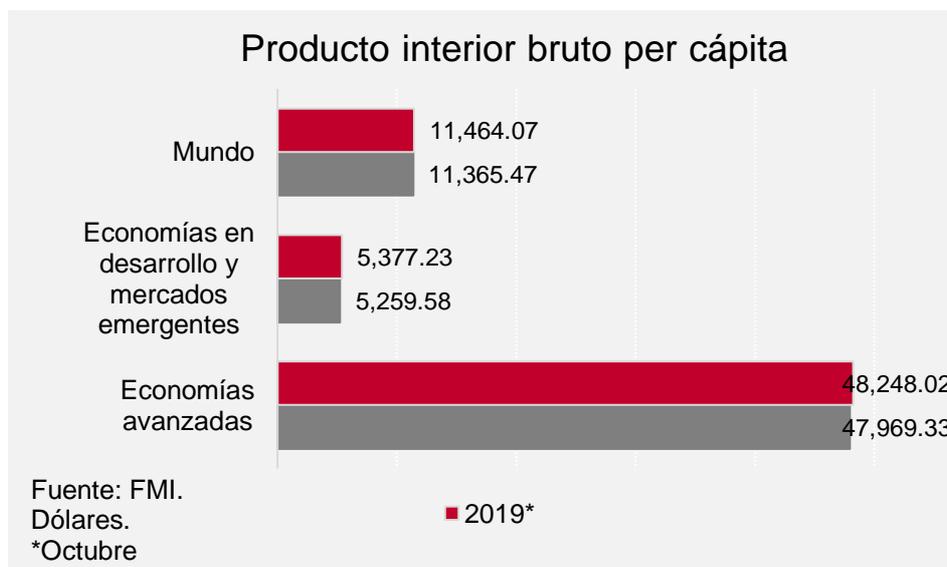
también afectado por la nueva regulación sobre estándares productivos en relación a las emisiones de los vehículos.

EL IMPACTO DE LA DESIGUALDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

La actividad económica mundial ha mantenido ritmos relativamente estables de crecimiento en los últimos años, pese a observarse cierto debilitamiento en algunos de los principales indicadores económicos en un escenario que genera una elevada incertidumbre dadas las tensiones geopolíticas, disputas comerciales, volatilidad financiera y ajustes en la política monetaria en las principales economías.



A simple vista, se podría afirmar que el crecimiento económico mundial se muestra sostenible, pero con desequilibrios y desigualdades entre países y dentro de los mismos que podrían estar mermando el impulso y el potencial económico, así como generando un obstáculo para el desarrollo social. Frente a este inconveniente, la desigualdad de ingresos disminuye las oportunidades de educación para la parte de la sociedad menos favorecida, dificulta el desarrollo de habilidades y disminuye la movilidad social entre generaciones.

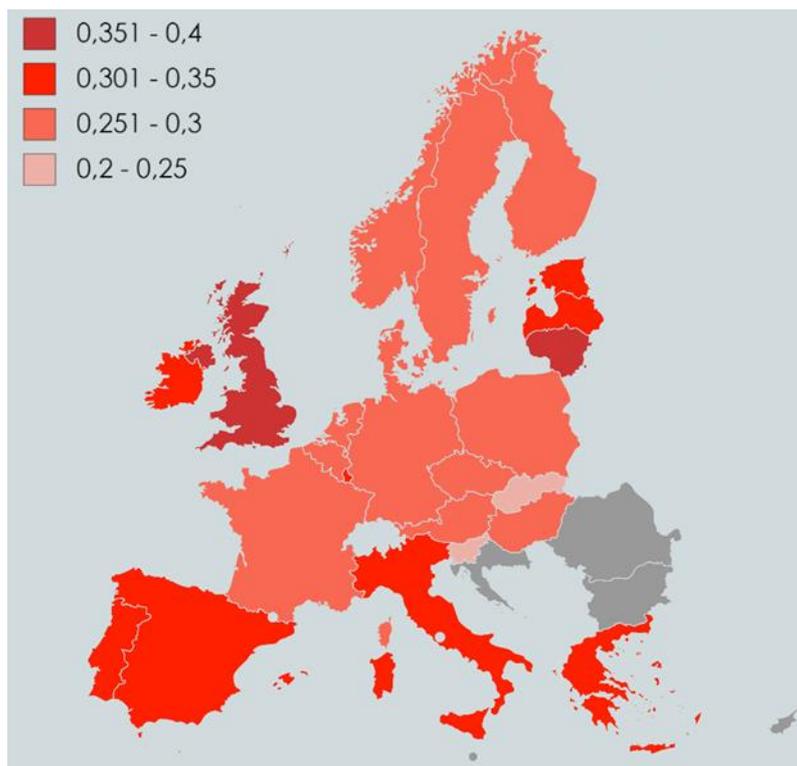




Según el informe de Situación y perspectivas de la economía mundial en 2019 publicado por Naciones Unidas se prevé un débil crecimiento de los ingresos per cápita en regiones con países en desarrollo tales como África Central, Meridional y Occidental, Asia Occidental, y América Latina y el Caribe, donde reside en torno a una cuarta parte de la población mundial que vive en condiciones que se encuentran por debajo del umbral de pobreza.

El impacto de la desigualdad en el crecimiento y la estabilidad económico ha sido un tema ampliamente estudiado desde hace más de un siglo. En el pasado, a nivel teórico se creía que el crecimiento podía beneficiarse de una menor desigualdad a través de incentivos de mayor educación, trabajo e inversión. No obstante, pese a que existen críticas sobre la dificultad de separar esta correlación frente a otros factores que podrían estar influyendo, hoy en día hay un amplio consenso sobre los efectos negativos de la desigualdad. En este sentido, el estudio Causas y consecuencias de la desigualdad de ingresos (2015) realizado por el FMI, destaca que un persistente desarrollo económico no equitativo está asociado con un crecimiento menos sostenible y mayor inestabilidad financiera. Para ello, en el informe analizan la importancia de la participación de los ingresos, en varios puntos de la distribución, en el crecimiento con una muestra de 159 países para el período 1980-2012. Así, muestran que, si la participación de la renta del quintil con ingresos más elevados se incrementa en 1 punto porcentual (p.p.), el crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) disminuye un 0,08 p.p. en los siguientes cinco años. Por otro lado, el mismo incremento en el quintil más bajo en la participación de la renta se asocia con un crecimiento de 0,38 p.p. en los siguientes cinco años. De esta forma, se destaca una relación inversa entre la participación de la renta del 20% con ingresos más elevados y el crecimiento económico.

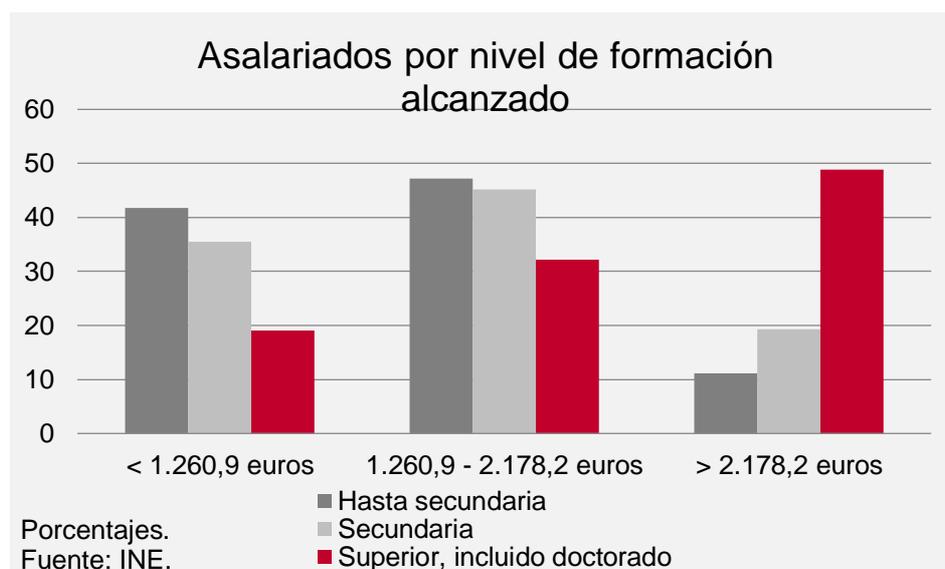
Para medir la desigualdad es aceptado habitualmente el coeficiente Gini, medida que refleja la disparidad de ingresos. Su valor se encuentra entre 0 y 1, en donde 0 se corresponde con una perfecta igualdad, cuando todos los ciudadanos tienen los mismos ingresos, y 1 cuando una persona posee todos los ingresos. Dicha variable es considerada luego de impuestos y transferencias, ajustado por las diferencias en el tamaño de los hogares. De esta manera, en la siguiente imagen se puede visualizar los rangos en los que se ha encontrado el coeficiente Gini para el año 2016.



Fuente: OCDE.

Una de las ideas debatidas como principales causas de la desigualdad dentro de los países son las mejoras tecnológicas, la digitalización y la automatización o robotización de los procesos de producción que llevan a cabo tareas rutinarias existentes, desplazando a la mano de obra menos cualificada. Estos cambios han generado beneficios principalmente a empresas muy intensivas en capital y a trabajadores altamente cualificados. Así, es crucial brindar capacitación a los trabajadores con el fin de que desarrollen las habilidades necesarias que sean menos sustituibles por el capital y que sean llevadas a cabo en conjunto con los avances tecnológicos.

En España, el INE en la EPA de 2018 muestra que, en general, el salario aumenta conforme existe un mayor nivel de formación. En este sentido, el 41,7% de los asalariados con una baja educación, que han llegado hasta secundaria, obtuvieron en 2018 un sueldo inferior a 1.206,9 euros al mes. Por otro lado, dentro de las personas con una titulación superior, que incluye doctorado, el 48,8% tuvo un salario mayor a 2.187,2 euros al mes. Adicionalmente, el salario medio mensual bruto alcanzado según el nivel de formación en 2018 ha sido 1.276,3 euros para aquellos que tuvieron como máximo una educación secundaria, 1.550,7 euros para personas con secundaria completa y 2.455,3 euros para aquellos con estudios superiores.



Por su parte, cuando hablamos de desigualdad no debe olvidarse el tema relacionado con diferencias de género aún latente hoy en día en varios lugares del mundo. Los datos a nivel español sugieren que en 2018 la distribución salarial por sexo ha tenido una mayor concentración relativa en hombres que en mujeres. Así, el 35,1% del total de hombres y el 24,5% del total de mujeres se encontraron dentro del rango de asalariados con ingresos mayores a 2.187,2 euros. Por otro lado, para los sueldos inferiores a 1.260,9 euros se sitúan el 19,7% de los hombres y el 41,1% de las mujeres, puede que esta variable se vea afectada por el trabajo a tiempo parcial, con un alto porcentaje de su presencia en la población asalariada femenina. Por último, el salario medio bruto mensual de las mujeres fue de 1.708,4 euros y de los hombres fue de 2.161,3 euros.

Distribución salarial por sexo				
	Limite Deciles en 2018	Total	Hombres	Mujeres
	Total	100	100	100
Decil 1	Menos de 748,7 euros	10,0	4,8	15,6
Decil 2	De 748,7 a < 1.046,9 euros	10,0	6,7	13,5
Decil 3	De 1.046,9 a < 1.260,9 euros	10,0	8,2	12,0
Decil 4	De 1.260,9 a < 1.453,6 euros	10,0	9,9	10,1
Decil 5	De 1.453,6 a < 1.642,3 euros	10,0	11,1	8,8
Decil 6	De 1.642,3 a < 1.871,3 euros	10,0	12,1	7,8
Decil 7	De 1.871,3 a < 2.187,2 euros	10,0	12,1	7,7
Decil 8	De 2.187,2 a < 2.674,7 euros	10,0	11,5	8,4
Decil 9	De 2.674,7 a < 3.441,9 euros	10,0	11,2	8,7
Decil 10	3.441,9 o más euros	10,0	12,4	7,4



Fuente: Encuesta de Población Activa, año 2018, INE.

Por otro lado, el comercio internacional y el incremento de las cadenas de valor está asociado con la posible subcontratación y deslocalización de la mano de obra a países con menores costes salariales, provocando una destrucción del empleo, un menor poder de negociación para los trabajadores, un deterioro de las condiciones laborales y una segmentación del mercado laboral.

En línea con lo mencionado anteriormente, además del consenso empírico sobre la relación entre desigualdad y crecimiento económico, las consecuencias pueden observarse notablemente, empíricamente. En este sentido, en países con elevada desigualdad, las personas con bajos recursos pueden no tener acceso a la educación, a los mercados financieros o a otras maneras para incrementar sus ingresos, lo que conlleva dificultades para desarrollar sus capacidades productivas. Adicionalmente, unas perspectivas laborales poco favorables suponen costes sociales significativos, que obstaculizan la movilidad social y crean conflictos a nivel colectivo. También, generan una caída en la motivación de los trabajadores, una degradación de las habilidades y merma la confianza en el gobierno. Así, la falta de cohesión social puede generar una mayor lucha política por recursos públicos y una dificultad superior para el gobierno para adoptar reformas necesarias para un crecimiento inclusivo de largo término. Adicionalmente, la desigualdad puede llevar a desequilibrios macroeconómicos e incrementar la fragilidad financiera, dada la mayor demanda de crédito por la clase media y baja, y la menor capacidad de asegurarse contra inestabilidades económicas.

Con todo, lo antes señalado apoyado de la evidencia empírica de los últimos años sugiere que disminuir la desigualdad, sobre todo en la parte más baja de la distribución de los ingresos, es favorable no sólo por razones éticas y de justicia social, sino también en términos de crecimiento y estabilidad económica. Por ello, será pertinente avanzar hacia un sistema multilateral más flexible y receptivo.

En particular, se destaca la necesidad de adoptar políticas públicas focalizadas en línea con un crecimiento inclusivo. Así hay que hacer especial hincapié en las inversiones en capital humano, desarrollo de infraestructura, mejora en los servicios de salud pública, incentivar el incremento de la participación de la mujer en la fuerza de trabajo y una extensión de las oportunidades.

En cuanto a las políticas de empleo, se debe resaltar el objetivo de facilitar la adaptación de los trabajadores a las nuevas demandas de capacidades del mercado laboral. A nivel educativo, serán necesarias las inversiones para ampliar el acceso a la educación y a la calidad de la misma, sobre todo para la clase menos favorecida.

Por lo tanto, un crecimiento económico inclusivo requiere impulsar la productividad, así como medidas que aseguren que dichas mejoras no serán a expensas de mayor desigualdad.



TEMORES Y EFECTOS DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL FUTURO DE LA OCUPACIÓN

En los últimos tiempos, se ha consolidado un debate en la sociedad sobre qué papel deben jugar las nuevas tecnologías y la inteligencia artificial (IA) en nuestras vidas, especialmente en lo que se refiere a las consecuencias que puede conllevar su adopción.

En general, las preocupaciones que ha levantado este debate se pueden enmarcar en dos grandes temores. El primero, si los avances en IA pueden suponer una amenaza para la humanidad, la conocida como “revolución de las máquinas”; y, el segundo, si destruirán millones de puestos de trabajo y cómo afectarán nuestro modo de vida.

El primer temor, el que las máquinas se subleven contra nosotros, sin duda es el más llamativo y susceptible de acabarse traduciendo en la producción de nuevas películas de ciencia ficción, pero a pesar de que los adelantos en IA son impresionantes, solo pueden llevar a cabo tareas muy específicas. Por lo tanto, una IA general capaz de exterminar a sus creadores humanos permanece una gran y lejana incertidumbre.

Ahora bien, la cuestión más urgente en cuanto a la IA es acerca del impacto que puede tener sobre los puestos de trabajo y la vida de las personas.

El temor a un “paro tecnológico” no es nuevo. Ya en los siglos XVIII y XIX, con la revolución industrial, aparecieron movimientos de protesta temerosos de la llegada de las máquinas y las nuevas tecnologías de entonces conocidos como ludismo. Estos grupos de obreros y artesanos de los antiguos gremios protestaron contra la llegada de la industrialización porque esta hacía más eficiente el proceso productivo y permitía reducir costes en el capital humano. La forma de protesta más conocida es la destrucción de máquinas e instalaciones obreras, especialmente textiles.

Estos temores se repitieron más adelante, si bien de una manera mucho menos violenta, en los años 60 y 80 del siglo pasado. En el primer caso, cuando las empresas empezaron a instalar ordenadores y robots; y, en el segundo, cuando los ordenadores personales aterrizaron a nuestros escritorios.

Ahora la historia se repite con la llegada de la IA, haciendo surgir nuevos movimientos opositores conocidos como el Neoludismo, los cuales se oponen a cualquier adelanto científico que se base en la informática.

Aun así, la historia nos dice que cada vez que se han implementado nuevos adelantos tecnológicos, se han creado más lugares de trabajo que no destruido y se ha aumentado la renta y la calidad de vida de la población en general. Esto se debe a que la automatización de una tarea incrementa la demanda de gente que realizan tareas relacionadas que van más allá de las propias máquinas. La IA no sustituirá los trabajadores directamente, sino que les exigirá adquirir nuevas habilidades para complementarla. En otras palabras, las máquinas permiten a los trabajadores individuales producir más, reduciendo el precio de los bienes, incrementar así la demanda y generando la necesidad de contratar más trabajadores. Si bien desde fuentes de la OCDE se dice que el 51% de los lugares de trabajo en España tendrán



que hacer frente a una potencial automatización, también se prevé que menos de un 12% desaparecerán realmente.

Es cierto, sin embargo, que esta vez la transición se realizará probablemente de una manera mucho más acelerada (en un par de décadas), aunque no con un impacto tan significativo como tuvo la revolución industrial, dado que las tecnologías se difunden mucho más deprisa.

El incremento de la desigualdad en ingresos ya empieza a ser palpable dado que los trabajadores altamente calificados se benefician mucho más cuando la tecnología complementa su trabajo. Esto supone la aparición de dos retos para los empresarios y los legisladores: cómo ayudar a los trabajadores actuales a adquirir nuevas habilidades; y cómo preparar a las futuras generaciones para un lugar de trabajo repleto de IA.

Como hemos dicho, a medida que la tecnología cambia las habilidades y conocimientos necesarios para cada profesión, los trabajadores se tendrán que adaptar. Esto significará hacer la educación y la formación lo suficientemente flexibles para enseñar estas nuevas habilidades rápida y eficientemente.

De entre estas habilidades, las habilidades sociales tendrán una relevancia cada vez mayor. Cuando los trabajos son perecederos, las tecnologías van y vienen, y la vida laboral de la gente se alarga, las habilidades sociales se convierten en un fundamento. Pueden dar a las personas una ventaja ayudándolos a hacer un trabajo que pide empatía e interacciones humanas, rasgos que van más allá de lo que una máquina puede hacer. En este sentido, también ha subido la valorización de las actitudes, más allá de las aptitudes.

Por todo ello, los sistemas del bienestar tendrán que ser actualizados para suavizar la transición entre trabajos y apoyar a los trabajadores mientras aprenden las nuevas habilidades requeridas.

Merece la pena mencionar que la afectación sobre los puestos de trabajo no es homogénea entre países ni entre sectores.

Un mayor riesgo de automatización no solo surge del hecho que los países tienen relativamente un porcentaje más elevado del sector manufacturero, sino también de las diferencias en el contenido de los trabajos entre ocupaciones e industrias similares.

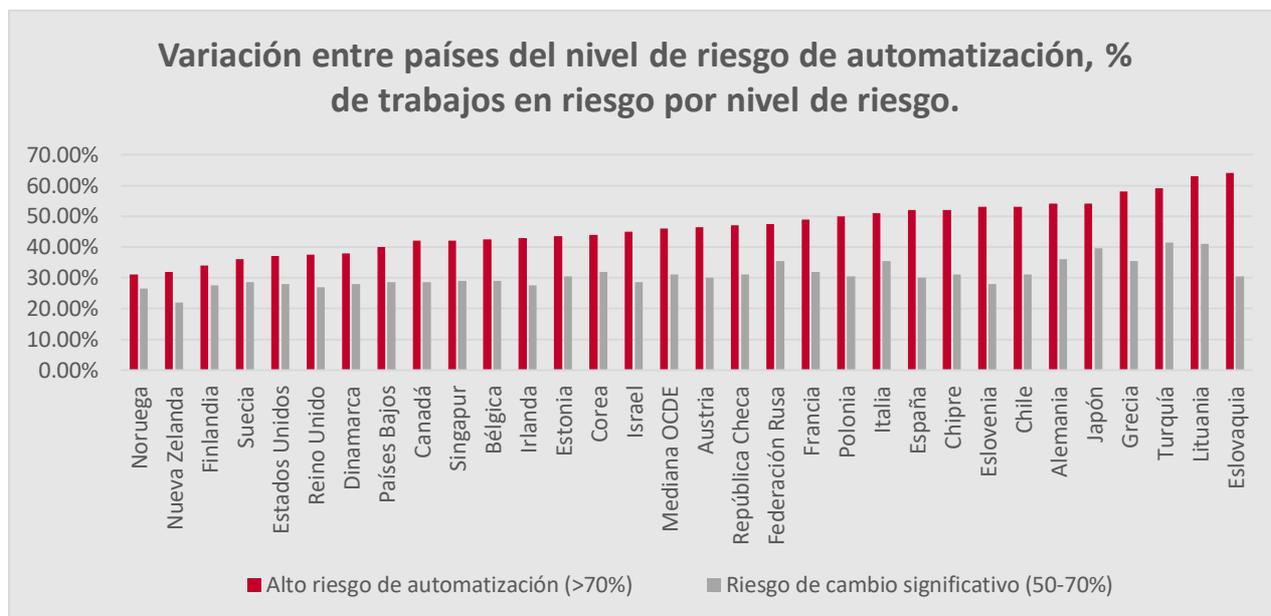


Variación entre países según el nivel de riesgo de automatización			
País	Media	Mediana	D.S.
Noruega	0.41	0.40	0.18
Nueva Zelanda	0.42	0.39	0.20
Finlandia	0.43	0.41	0.18
Estados Unidos de América	0.43	0.41	0.20
Irlanda del Norte (RU)	0.43	0.42	0.21
Inglaterra (RU)	0.43	0.42	0.20
Suecia	0.44	0.43	0.19
Países Bajos	0.45	0.44	0.19
Dinamarca	0.45	0.44	0.19
Canadá	0.45	0.45	0.21
Irlanda	0.46	0.45	0.22
Singapur	0.46	0.45	0.20
Bélgica	0.46	0.46	0.20
Estonia	0.46	0.47	0.19
Corea	0.46	0.47	0.19
Israel	0.47	0.46	0.21
Federación Rusa	0.47	0.49	0.19
Austria	0.48	0.49	0.20
República Checa	0.48	0.49	0.20
Francia	0.49	0.51	0.20
Italia	0.49	0.52	0.20
Polonia	0.50	0.52	0.21
Chipre	0.51	0.52	0.21
Japón	0.51	0.53	0.18
Eslovenia	0.51	0.53	0.21
España	0.51	0.54	0.21
Alemania	0.52	0.54	0.18
Chile	0.52	0.55	0.20
Turquía	0.52	0.55	0.18
Grecia	0.54	0.57	0.19
Lituania	0.54	0.57	0.19
Eslovaquia	0.57	0.62	0.20
Total de los países	0.47	0.48	0.20

Fuente: OCDE

Así, en el extremo de los países de la OCDE menos afectados por la automatización encontramos Noruega (41%) y Nueva Zelanda (42%). En el extremo contrario, encontramos países como Eslovaquia (57%), Grecia y Lituania (54%).

España se encuentra en la franja de los países más afectados, con un 51% de los puestos de trabajo que corren un alto riesgo de automatización (>70%), mientras que el 30% tiene un riesgo significativo de automatización (50%-70% de probabilidad). Aun así, hay que recordar que se calcula que solo el 12% acabarán desapareciendo realmente.



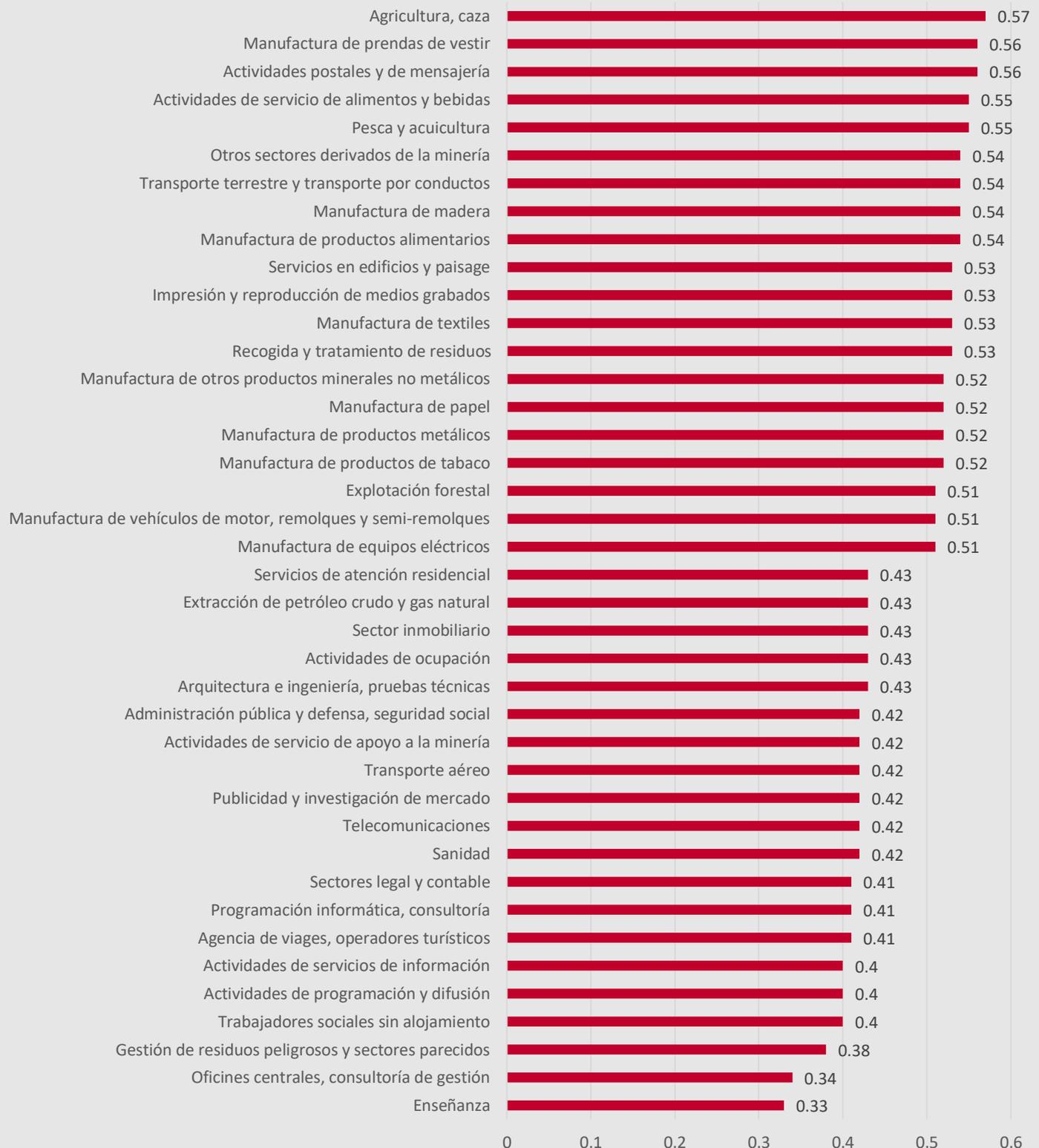
A la hora de analizar qué tipo de ocupación y sectores industriales se verán más afectados por la automatización, encontramos que, en cuanto a los grupos de ocupación, los que tienen una mayor probabilidad de ser automatizados, normalmente no requieren habilidades específicas o formación, como pueden ser asistentes de preparadores de comida o personas de la limpieza. En la siguiente categoría, la que corre un riesgo significativo de automatización, hay el grupo de trabajadores que, si bien tienen una ligera formación, se encuentran con que buena parte de su trabajo consiste al interactuar con maquinaria, principalmente en el sector manufacturero. Al otro extremo del espectro ocupacional, tenemos los trabajadores con niveles de educación y formación más elevados y trabajos que requieren un alto grado de interacción social, creatividad, resolución de problemas y cuidar a los demás. Por lo tanto, aquí encontraríamos todo tipo de profesionales y directivos, así como trabajadores de atención personal.

En cuanto a las industrias, encontramos que los sectores más afectados son aquellos que corresponden mayoritariamente en los sectores primario y secundario. Hay pocas industrias del mundo de los servicios que tengan que hacer frente a un gran riesgo de automatización. Al lado opuesto del ranking, las industrias con una menor probabilidad media de ser automatizadas forman todas parte del sector de los servicios, a excepción de la extracción de petróleo. La mayoría de estas industrias pertenecen a la categoría de servicios de conocimiento intensivo (*Knowledge Intensive Business Services*).

Probabilidad media de automatización por ocupación



Probabilidad media de automatización por industria





Sin embargo, un reciente estudio de Brookings Institute, uno de los Think Tanks más prestigiosos del mundo, matiza algunos puntos sobre los efectos de la IA en el mercado laboral que se creían ciertos.

Reconoce que, hasta ahora, ellos también consideraban que los principales efectos de la automatización se reflejarían en el desplazamiento del trabajo en el espectro mediano de habilidades y salarios, mientras que dejaría más o menos intacto tanto a los trabajos altamente remunerados como aquellos que lo están poco que hicieran trabajos interpersonales y no rutinarios. Ahora bien, este nuevo estudio sugiere que, dada la habilidad de la IA de usar estadísticas y de aprender a llevar a cabo trabajos no rutinarios, implica que estas tecnologías afectarán partes muy diferentes del mercado laboral de las de automatizaciones precedentes.

La compleja interacción de la sustitución de tareas, la complementariedad de las mismas y la creación de nuevas impulsadas por una mayor productividad y la demanda del consumidor, hace más difícil prever el impacto exacto que tendrá de forma detallada sobre el mercado de trabajo.

Así, por ejemplo, la sustitución de algunos puestos de trabajo muy remunerados dedicados a la predicción por la IA es una certeza. Todos los puestos relacionados con previsión de la demanda en las empresas están siendo sustituidos cada vez más por la IA. Ahora bien, la mejora de la velocidad, el volumen y la precisión podrían ampliar bastante las industrias como para compensar algunas de las pérdidas agregadas de ocupación.

La complementariedad se da cuando la IA mejora la mano de obra automatizando tareas de los puestos de trabajo de forma que mejoran la toma de decisiones y la productividad humana.

Por último, la IA podría crear formas de trabajo completamente nuevas y muy diversas. Sin embargo, las formas directas de creación de ocupación por parte de la IA, se podrían ver significativamente superadas por los lugares de trabajo creados indirectamente, por ejemplo, como cuando en el pasado, con la aparición de la industria del automóvil surgieron otras industrias a ella ligadas.

En cuanto al perfil de los trabajadores más afectados, este estudio encuentra que, a diferencia de los estudios anteriores que mostraban que los trabajadores menos cualificados y con menor sueldos serían los más expuestos a las disrupciones de la tecnología y la robótica, en este caso podrían ser los más cualificados y con mejores sueldos los más afectados (con algunas excepciones). La curva de exposición llega en su punto álgido al 90º percentil, sugiriendo que mientras la clase mediana o media-alta de los trabajadores son susceptibles de verse afectados por la inteligencia artificial, la mayoría de los trabajadores de élite (como los directores ejecutivos) parecen permanecer de alguna manera protegidos. Por el contrario, parecería ser que numerosos puestos de trabajo de baja remuneración que se dedican al abastecimiento de servicios de atención personal (por ejemplo, mundo de la salud, cuidado personal, preparación de comidas, etc.), no se verían tan expuestos a los cambios fruto de las aplicaciones de la IA.



A la vez, parece confirmarse que las áreas metropolitanas y las comunidades más manufactureras serán las que experimentarán una mayor disrupción fruto de la llegada de la IA.

De todo ello, el informe extrae dos conclusiones. La primera que la IA es una tecnología muy diferente a los tipos de automatización anteriores y que afectará significativamente a una parte muy diferente de la fuerza de trabajo. La segunda, después de un análisis exhaustivo, es que se sabe todavía menos sobre la IA que otros tipos de automatización, y que parece mucho más ambiguo y limitado en sus impactos, al menos de momento.



VISIÓN EUROPEA DE LA PROPUESTA DE PLAN PRESUPUESTARIO PARA EL AÑO 2020

En octubre de 2019, el Gobierno del Reino de España, publicó y remitió a la Comisión Europea el Plan Presupuestario para el año 2020. En noviembre del mismo año, la Comisión Europea publicó su opinión acerca de dicho Plan Presupuestario.

En esta nota, vamos a presentar los comentarios y reflexiones que la Comisión Europea hizo sobre el mencionado Plan Presupuestario 2020, así como analizar las diferencias en las previsiones entre la institución europea y el Gobierno Español.

Cabe recordar que la política fiscal europea que regularía la Unión Monetaria Europea, fue acordada y establecida en el Tratado De Maastricht de 1992. Este Tratado incluye una provisión según la que "los Estados Miembros deben evitar déficits excesivos" (Artículo 104c) y empodera a la Comisión de "monitorear el desarrollo de la situación presupuestaria y del nivel de deuda de los gobiernos de los Estados Miembros con una voluntad de identificar errores significativos.

Los requerimientos para los Estados Miembros de mantener sus déficits generales por debajo del 3% del PIB y su nivel de deuda por debajo del 60% del PIB (o disminuir su deuda hacia ese umbral a un ritmo satisfactorio) fueron incluidos en un protocolo anexo al Tratado.

Los detalles operacionales de la normativa fiscal de la UE fueron subsecuentemente desarrollados en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento adoptado en 1997. Siendo este reformado desde entonces en varias ocasiones con el fin de dar respuesta a las distintas debilidades que afloraron a lo largo de diferentes episodios de crisis.

El cuadro macroeconómico presentado en el Plan Presupuestario prevé un crecimiento del PIB real del 2,1% en 2019 y del 1,8% en 2020, un ritmo superior a la media europea. En cambio, la previsión de la Comisión europea se sitúa en el 1,9% de crecimiento del PIB real para este año, dos décimas por debajo de las previsiones del Gobierno. Las principales divergencias se deben a la composición del crecimiento y los precios. Tanto la inversión como el consumo privado tienen previsiones más conservadoras en cuanto a su crecimiento bajo el criterio del organismo europeo, mientras que los precios han sido proyectados a subir más deprisa en el Plan Presupuestario 2020. Como resultado de un mayor crecimiento del PIB real y del deflactor del PIB, el PIB nominal en 2019 es 0,6 puntos porcentuales más alto en el Plan Presupuestario que en las previsiones de la Comisión.

Para 2020, la Comisión proyecta un crecimiento del PIB real del 1,5%, lo que supone 0,3 puntos porcentuales inferior a la contenida en el Plan Presupuestario. La razón principal se debe a una contribución más débil de la demanda interna, particularmente, de la inversión.

En el Plan Presupuestario, se espera que, para 2020, los salarios suban algo más deprisa que en 2019, mientras que el empleo está previsto que se desacelere ligeramente. Asimismo, también prevé un mayor crecimiento del empleo y de los precios.



Por otro lado, en cuanto a lo que a los niveles de déficit y de deuda se refiere, la ratio de deuda del Estado Español fue del 97,6% del PIB en 2018, excediendo de valor de referencia del 60% del PIB, por lo que, durante los próximos 3 años, la corrección del excesivo déficit también estará sujeta a los arreglos necesarios para avanzar hacia el cumplimiento con la reducción de la deuda a los niveles exigidos. El Plan Presupuestario 2020 estima un 2,0% de déficit general sobre el PIB del 2019, que es menor al que pronostica la Comisión Europea, quien lo deja en 2,3%. La diferencia principal se encuentra en las distintas proyecciones subyacentes del PIB nominal. Por otro lado, el Plan Presupuestario estima que las ratios de ingresos y gastos alcanzaran el 39,3% y el 41,3% del PIB, respectivamente. Sin embargo, la Comisión estima 0,4 puntos porcentuales más de gasto para el mismo año.

De cara al año 2020, el Plan Presupuestario 2020 reduce en tres décimas la previsión de déficit con respecto al año anterior, dejándolo en el 1,7%. También asume un incremento de los ingresos del 0,3% hasta el 39,6% del PIB debido a ingresos imprevistos, y mantener el mismo nivel de gasto que en 2019, un 41,3% del PIB. En cambio, la Comisión Europea eleva cinco décimas la previsión de déficit para el 2020 hasta el 2,2% en su previsión de otoño de 2019. La principal diferencia se encuentra en un mayor decrecimiento en el gasto por pago de intereses según las previsiones de la comisión y una mayor proyección de crecimiento del PIB nominal por parte del Plan Presupuestario.

En cuanto al balance estructural, el Plan Presupuestario estima una mejora del 0,1% sobre el PIB en 2020, mientras que la Comisión Europea, prevé un empeoramiento del 0,1%. Esta divergencia se refleja en la diferencia de previsiones del déficit general y evaluación de excepcionalidades.

El rendimiento del bono soberano de la zona euro se mantiene en mínimos históricos, con intereses a diez años que se sitúan actualmente alrededor del 0,30%. En consecuencia, el total de pagos de intereses ha continuado disminuyendo el peso del gasto del Gobierno en el PIB. El gasto en intereses se espera que disminuya del 2,4% sobre el PIB en 2018 al 2,3% en 2019, hasta el 2,2% en 2020.

El Plan Presupuestario 2020 estima un decrecimiento de la ratio de deuda sobre el PIB del 97,6% del PIB en 2018 al 95,9% en 2019, y al 94,6% en 2020. La Comisión Europea proyecta ratios de deuda más elevadas tanto para 2019 como para 2020, 96,7% y 96,6% del PIB, respectivamente. La diferencia entre ambos criterios refleja un mayor déficit primario y un menor crecimiento del PIB real y de la inflación en la previsión de la Comisión.

Por otro lado, el Plan Presupuestario recoge la revalorización de las pensiones en 2020 del 0,9% con el objetivo de mantener el poder adquisitivo de los pensionistas y el incremento pactado del sueldo de los funcionarios de un 2%. Además, el Plan contempla un escenario inercial que no incluye la adopción de ninguna medida adicional en los ingresos.

En julio de 2017, el Consejo Europeo, a recomendación de la Comisión, exhortó a España llevar a cabo una revisión comprensiva del nivel de gasto con tal de identificar posibles áreas para la mejora de la eficiencia de gasto.



Según la previsión de la Comisión de otoño de 2019, la mejora estructural en 2019 y 2020 se queda corta para asegurar lo suficiente un progreso hacia el cumplimiento con el criterio de deuda. Con los ajustes estructurales proyectados en el Plan Presupuestario 2020, en opinión de la Comisión, se corre riesgo de incurrir en una significativa desviación con respecto de la senda de ajustes recomendados a España con objetivo a medio plazo.



2020

EL ÉXITO ECONÓMICO Y EMPRESARIAL DE CHINA

Para entender como China ha logrado en apenas unas pocas décadas pasar de ser un país en vías de desarrollo con bajos niveles de renta y mayormente rural durante gran parte del s.XX a convertirse en una de las principales potencias mundiales. Es necesario focalizar la atención en la estrategia económica que los sucesivos gobiernos de la República Popular China han impulsado durante los últimos 20 o 30 años.

Las empresas chinas han experimentado un crecimiento rápido y a gran escala a través de una estrategia de apalancamiento del crecimiento de su economía y su enorme mercado interno, sustancialmente mayor en tamaño que los mercados estadounidense y europeo juntos.

El crecimiento de las empresas chinas y su expansión a nivel global por medio de la inversión en recursos naturales, intangibles y tecnología ha reforzado su marca de país, así como también redirigido el centro de poder económico y político hacia el Pacífico.

Además de la mejora de imagen, las empresas chinas han invertido de manera notoria en capacidad de innovación y mejora de la calidad de sus productos y servicios, lo que, junto a una tradicional ventaja competitiva a nivel de precios, les ha convertido en serios competidores. De hecho, China es hoy en día el segundo mayor inversor en I + D + i, solo tras los EEUU.

Sin embargo, la consolidación de la expansión global de las empresas chinas no se debe meramente al poder económico de China. La evolución de las políticas del Gobierno chino por promover la inversión extranjera directa (IED) en el exterior, por ejemplo, ha jugado un papel muy importante en aumentar la inversión de las empresas chinas en el extranjero. A medida que las políticas chinas cambiaban de la restricción a la liberalización, a la posteriormente guía y promoción activas, las empresas chinas se han estado beneficiando del apoyo del gobierno, y su impulso a la promoción de campeones nacionales. Esta proximidad entre el Estado y el mundo de los negocios, ilustrada por las empresas de propiedad estatal (State-Owned Enterprises, SOEs), ha sido esencial para el desarrollo de las compañías chinas.

Por otro lado, China evitó los efectos devastadores a los que la crisis económica global de 2008 (La Gran Recesión) sometió a otros países de Asia y Latinoamérica, además del mundo occidental. Esta estabilidad, combinada con una fuerte relación entre empresas y el Estado ha sido uno de los factores clave del éxito de las empresas chinas. En los últimos años, las empresas chinas se han construido a partir de su inmenso mercado doméstico (surgido a partir de la consolidación de una amplia clase media que ha experimentado una mejora significativa de su calidad de vida y poder adquisitivo), con el acceso de dichas empresas a recursos financieros significativos, una creciente fuente de capital humano formado, y competencias emergentes en innovación tecnológica para convertirse en competidores destacados frente a los actuales líderes procedentes de mercados desarrollados.



Para las autoridades chinas, fomentar la aparición de una clase media ha sido una oportunidad estratégica crucial. El objetivo de China antes de la crisis era convertirse en un centro mundial de producción, que atraería capital y conocimiento internacional. Pero después de 2008, los imperativos estratégicos de China pasaron a ser: reducir el riesgo del endeudamiento y fomentar la demanda agregada, a la par de un inmenso estímulo económico para alentar el consumo y la inversión internos y así disminuir la vulnerabilidad de China a perturbaciones externas, a la luz de la gran crisis que padecían los principales países.

Dentro de esta iniciativa, China hizo inversiones a gran escala en infraestructuras, entre ellas la construcción de casi 30.000 kilómetros de vías férreas de alta velocidad. El aumento de conectividad (solo el año pasado, esa red ferroviaria transportó casi 2.000 millones de pasajeros) profundizó los vínculos económicos regionales, impulsó la urbanización y mejoró sustancialmente el consumo. También debe destacarse el faraónico proyecto de la nueva ruta de la seda "One belt, One Route".

Gracias a estas iniciativas (sumadas a fusiones y adquisiciones de empresas para obtener tecnologías clave y lucrativas inversiones en infraestructura en economías desarrolladas), entre 2008 y 2018 el tamaño de la economía china casi se triplicó, con un PIB que llegó a 90 billones de yuanes (12,4 billones de euros). En 2008 el PIB de China era un 50% menor al de Japón; en 2016, ya era 2,3 veces mayor.

Otra estrategia seguida por China ha sido forjar sus propios campeones nacionales en sectores económicos clave y promoviendo que expandieran su actividad económica en el extranjero. Aplicando una estrategia de aprender por medio de la práctica y afrontando el riesgo como una necesidad para el crecimiento, las empresas chinas han empleado su experiencia internacional para fortalecer sus actividades en su país.

Para explicar más en detalle cómo en un espacio tan corto de tiempo tantas empresas chinas, en especial las tecnológicas, han logrado convertir-se en gigantes globales, hay que poner atención a los siguientes 7 factores:

1. Invertir en el exterior y adquirir empresas. En 2015, China invirtió por primera vez más en el extranjero de lo que las compañías foráneas invirtieron en el país, un hecho que reflejó el apetito de las compañías chinas por salir al mundo y el deseo de Pekín de apuntalar su desembarco internacional.

Ese punto de inflexión fue considerado por el gobierno como resultado de su estrategia de incitar a las compañías a comprar en el extranjero para estimular el crecimiento.

2. Proveer componentes a multinacionales occidentales y ensamblar productos finales. Este camino ha sido la ruta más tradicional. Originalmente para abastecer la cadena de producción internacional con el uso de mano de obra a bajo costo, aunque, con el tiempo, fue pavimentando el camino para mejorar la fabricación local de productos tecnológicos.



3. Convertirse en el fabricante original de marcas occidentales. Esto les permitió a las empresas chinas acumular un know-how clave para potenciar el desarrollo tecnológico chino.
4. Penetrar mercados emergentes. Las economías emergentes se han transformado en el nuevo campo de batalla de las tecnológicas chinas, europeas y estadounidenses. Las empresas chinas suelen entrar con precios más bajos que sus rivales, puesto que mantienen bajos costos de producción.
5. Exportar un modelo de negocios probado localmente. Tras probar éxito en el mercado local, las tecnológicas chinas trabajan con modelos de negocios flexibles que son fáciles de adaptar, como, por ejemplo, plataformas que integran una variedad de servicios de comercio electrónico en un solo lugar.

Se puede comprar, pagar y enviar mensajes desde una misma aplicación.

6. Crecer internamente con la competencia bloqueada. Varias empresas tecnológicas extranjeras como Facebook o Google han sido bloqueadas en el mercado chino, una decisión del gobierno que le da una ventaja inigualable a las firmas locales para crecer internamente, capitalizarse, y luego salir a competir al exterior.
7. Asociarse con las firmas extranjeras que llegan a China. Muchas empresas occidentales, y especialmente Estados Unidos, critican duramente a China por subsidiar a sus empresas o darle facilidades que no se comparan con las restricciones que las firmas foráneas tienen que enfrentar cuando intentan ingresar al mercado chino.

Una de ellas es la obligación que impone el Gobierno chino a las empresas extranjeras de asociarse con una firma local para poder operar en territorio chino.

A esas razones, se puede sumar la masiva llegada de estudiantes chinos a universidades europeas y estadounidenses que les ha permitido generar una fuerza laboral altamente capacitada para desarrollar tecnología local y la fuerte inversión en I+D.

Algunas de las condiciones favorables que han contribuido al rápido crecimiento de China y sus empresas han empezado a cambiar. El proteccionismo está cogiendo cada vez más protagonismo, especialmente con ejemplos como la guerra comercial abierta entre EEUU y la propia China, lo que va a perjudicar las perspectivas de futuro de este último. Sin embargo, más allá de la guerra comercial, donde realmente se está abriendo un enfrentamiento serio es en la lucha por el dominio tecnológico, que con la llegada del 5G se va a hacer cada vez más evidente. Medidas proteccionistas en este campo (como el caso de Huawei en EEUU) podrían verdaderamente alejar a China de un entorno global abierto e interconectado, que es la fuente y base de su expansión global.



El escenario económico en China para 2020, desde la vertiente estructural, se verá caracterizado por a) un sector industrial afectado por la sobrecapacidad y la falta de financiación, b) el sector de servicios que crece a doble dígito, y c) el mercado de consumo que representará un gran atractivo para las empresas extranjeras. También, en 2020 se verá afectado por el coronavirus, que se trata de forma monográfica en otra parte del informe.

Pese a esto, también debemos tener en cuenta que el mercado chino ha evolucionado con mucha rapidez en los últimos años, caracterizado sobre todo por a) una oferta exhaustiva de marcas tanto extranjeras como chinas en casi todas las categorías de productos, b) una proliferación de canales nuevos de distribución incluyendo el comercio electrónico, que juega un papel cada vez más relevante en el sector de consumo, c) mayores diferencias regionales en hábitos de consumo, d) una creciente sofisticación de los consumidores.

Por ello, conviene recordar que oportunidad no equivale a éxito. Antes de abordar el mercado chino es preciso que las empresas hagan unas consideraciones previas y, sobre todo, cuenten con un plan de acción definido. En general, pueden tener mayor posibilidad de éxito las marcas que ya cuenten con reconocimiento en su mercado de origen o a nivel internacional, así como empresas con experiencia internacional previa.

Existen cuatro puntos clave para el éxito:

1. El compromiso a medio-largo plazo en el mercado chino, dedicando presupuesto de inversión necesario.
2. La elaboración de una estrategia y un plan de penetración en el mercado.
3. La adaptación de productos o servicios a las necesidades y particularidades de los consumidores y usuarios chinos.
4. La implementación efectiva del plan en China, con un equipo local propio o asesorado por consultores y profesionales que conocen ambos mercados.

Las empresas extranjeras que han triunfado en China son aquellas que conocen bien el mercado y se han adaptado adecuadamente a las necesidades locales.



CORONAVIRUS, ¿UN CISNE NEGRO¹ EN CIERNES?

Apenas llevamos un trimestre en conocimiento de la existencia de un nuevo factor externo de incertidumbre conocido como coronavirus (2019 nCoV) y ya está causando temor y acarreando consecuencias a nivel social y, en especial, económico. Esta enfermedad ha tenido su epicentro en China que, de momento, ha sido la gran afectada.

Con la globalización, China se ha convertido en el primer eslabón de la cadena de producción para muchas industrias. Por ello, los paros en las fábricas de China rompen la cadena de producción de todo el mundo y, por ende, disminuye la demanda mundial de petróleo. Si se detiene el gran motor del consumo de China, también lo hacen las exportaciones de otros países. Si se frena el turismo que emite China (el 20% del total mundial), cae una parte importante de la actividad de hoteles, aerolíneas, touroperadores y comercio de lujo de todo el mundo.

Esto hace válida la expresión de que "si China se resfría, el mundo estornuda".

La duda es sobre la amplitud de esos impactos y la respuesta, según todos los expertos, vendrá dada por el tiempo que se tarde en controlar el contagio del virus en China y también su extensión e intensidad en el mundo. Si eso se produce de forma rápida, se pronostica una recuperación en "V" de la economía.

La directora gerente FMI, Kristalina Georgieva, indicó que el crecimiento de la economía mundial, estimado en el 3,3 % para el 2020, podría verse rebajado entre 0,1 y 0,2 puntos porcentuales por el brote de coronavirus, si bien aún es pronto para conocer su impacto definitivo.

Algunos analistas elevan ligeramente las cifras de ese impacto previsto sobre la economía mundial y lo hacen oscilar entre 0,2 y 0,5 puntos de menor crecimiento. Tomando como hipótesis que el cierre de las fábricas china se mantiene durante febrero y que se produce una recuperación en los meses siguientes. Si esta hipótesis empeora, el lastre sería mayor.

La OCDE cree que la epidemia del coronavirus restará 0,5 puntos a su anterior previsión de crecimiento de la economía mundial en 2020, dejándola en un crecimiento del 2,4% este año.

El organismo alerta del impacto a medio y largo plazo si el virus no se contiene. En el caso de que la epidemia se extienda a través de la región Asia-Pacífico, Europa y Norteamérica, alerta de que el crecimiento de la economía global podría verse reducido al 1,5% en 2020, la mitad de lo anticipado en noviembre, con varias economías entrando en recesión, incluyendo Japón y la zona euro.

¹ La teoría del cisne negro es una metáfora que, en el ámbito económico, describe aquellos sucesos que ocurren por sorpresa, que ningún analista había previsto ni tenido en cuenta porque, a priori, eran improbables y que, para bien o, generalmente, para mal, terminan teniendo un gran impacto y repercusiones trascendentales.



En todo caso, confía en que la actividad rebotará en 2021 hasta el 3,3%, tres décimas más de lo estimado previamente, si la enfermedad logra contenerse y se adoptan las medidas necesarias.

Para ayudar a dar respuesta al impacto económico que está teniendo el coronavirus, la OCDE reclama apoyo fiscal para los servicios de salud, incluyendo la provisión de recursos suficientes para garantizar un nivel adecuado de personal y de medidas de control, además de medidas de prevención y contención. También pide la adopción de medidas para amortiguar los efectos sobre los grupos sociales más vulnerables, implementación de medidas de flexibilidad en el trabajo, así como prestación de apoyo temporal a los trabajadores de baja no remunerada.

Asimismo, apunta a la necesidad a corto plazo de proveer del adecuado nivel de liquidez al sistema financiero, de modo que la banca pueda seguir prestando apoyo a las empresas, así como de adoptar medidas fiscales temporales de apoyo a las empresas en sectores particularmente afectados por la profunda caída del turismo y de los viajes.

Cuanto más dure, mayor será la probabilidad de que el brote provoque efectos colaterales sobre la situación económica y las condiciones financieras globales en general, lo que se suma a los estragos ya causados sobre la oferta directa (por ejemplo, el número de días de trabajo perdidos) y las interrupciones de la demanda (por ejemplo, prohibiciones de viaje, restricciones de movilidad, cierre de actividad).

Los países de alrededor de China (Tailandia, Taiwán, Japón, Singapur, etc.) están rebajando sus expectativas de crecimiento para este año.

En la economía española, el efecto puede llegar por la vía de las exportaciones, el aprovisionamiento de la industria y por la menor afluencia del turismo chino (muy numeroso y de alto poder adquisitivo), y más específicamente, por el miedo este, el cual resulta más difícil de cuantificar.

En España, la primera gran consecuencia del coronavirus se ha vivido en Barcelona donde el Mobile World Congress, el mayor congreso mundial de móviles y telecomunicaciones, ha tenido que ser cancelado en la edición de este año frente al temor entre los dirigentes de las grandes compañías a que alguno de sus trabajadores pudiera infectarse.

Recientemente, la incertidumbre sobre el alcance de la epidemia y su impacto sobre la economía global ha desatado el pánico en los mercados, que viven jornadas de caídas generalizadas, anticipando un posible empeoramiento del escenario y unos efectos sobre la economía más profundos y duraderos de lo estimado inicialmente.

La crisis sanitaria del coronavirus ha confirmado que vivimos en un entorno socioeconómico condicionado a nuevos riesgos.

En este contexto, las miradas se giran cada vez más hacia Europa, especialmente hacia aquellas actividades relacionadas con la movilidad y el turismo, que, aunque no peligran las próximas temporadas turísticas, sí hay nubarrones sobre las mismas.



Una situación de incertidumbre que ha lastrado negativamente a los principales mercados bursátiles a nivel global, en favor de valores refugio como la renta fija soberana y el oro. Así, el oro se ha revalorizado en un 8% desde comienzos de año, registrando máximos desde 2013. Además, se han desencadenado fuertes caídas en los futuros de Wall Street, de los precios del petróleo y se ha provocado una sensación de una menor demanda por el frenazo de la economía.

Una mayor aversión al riesgo vendría explicada fundamentalmente por el miedo a un impacto más fuerte del previsto de la crisis del coronavirus sobre los beneficios empresariales y el crecimiento mundial.

Cabe destacar que Italia entrará probablemente en recesión técnica en este primer trimestre del año, tras contraerse su PIB un 0,3% en el cuarto trimestre de 2019 con respecto al trimestre anterior. El Banco de Italia advirtió ayer que el coronavirus puede reducir dos décimas el crecimiento de la economía del país, la tercera mayor de Europa.

Si proliferan casos de infecciones en potencias turísticas como Italia o España se correría un alto riesgo evidente, ya que estos sectores representan algo más de un 10% del PIB de estas economías.

Incluso, según los expertos, un escenario de tipos de interés negativos prolongado en el tiempo para contrarrestar los efectos del menor crecimiento económico afectaría a la banca.

La Bolsa española ha tomado el testigo a la italiana como farolillo rojo de las europeas.

El Ibex 35, que hace 2 semanas alcanzaba los 10.000 puntos por primera vez en 2 años, ha bajado ya de los 9.000 puntos y ha llegado incluso a rozar los 8.500. Perder esta cuota supondría la pérdida de más de un 15% en apenas 10 sesiones.

El castigo fue menos intenso en los otros índices europeos. El Dax alemán ha pasado de los 13.789 puntos a estar por debajo de los 11.900, lo que significa que se ha dejado ya casi un 14%. Mientras, el Cac francés bajó de los 6111 puntos a perder la cuota de los 5500 (un 10%). El Ftse británico ha pasado de los 7.457 a menos de 6.600 puntos (un 11.5%). El Ftse MIB italiano ha perdido un 13.65%, pasando de los 25.477 a jugarse el perder la cuota de los 22.000 puntos. En EEUU, el Dow Jones en el mismo período de tiempo pasaba de los 29.232 puntos a estar por debajo de los 26.000, lo que equivale a la pérdida del 11% de su valor.

El Vix, que mide la volatilidad implícita en el S&P 500 estadounidense, alcanzó el día 28 de febrero el 47,15, su máximo histórico desde septiembre de 2011, cuando amenazaba una posible quiebra de Grecia y su expulsión de la zona euro. Su homólogo español, el Vibex, alcanzó el 41,5.

El barril de Brent, en el mismo espacio de tiempo que los índices bursátiles anteriores, ha pasado de los 60 dólares a rozar la pérdida de la cuota de los 50 dólares. Esto supone una bajada del 16% en 2 semanas, siguiendo la línea de los indicadores expuestos anteriormente.



Así pues, debemos esperar respuestas de las autoridades monetarias en forma de mayores estímulos fiscales y monetarios en China, EEUU y en la zona euro (aunque en esta última el margen es muy escaso).

China es una economía mucho más interconectada ahora a nivel internacional que lo que lo era en 2003. Según la OCDE, la potencia asiática representa un 20% del total de bienes intermedios exportados a nivel global y un 40% del total de los suministros de las cadenas de valor asiáticas, así como también uno de los mayores importadores de materias primas, por lo que el alargamiento y/o intensidad de la crisis sanitaria en China, puede empezar a notarse de forma más destacada en aquellos países más interrelacionados con el gigante asiático, y, por ende, al conjunto de la economía internacional.

Eso hace que, si el SARS afectó negativamente en 40.000 millones de dólares a la economía internacional, al igual que la gripe aviar, la gripe porcina en 50.000 millones de dólares, o el Ébola en 53.000 millones, el efecto negativo del coronavirus se mueva en estimaciones que van desde los 60.000 millones hasta los 280.000 millones de dólares.

Las empresas esperan problemas de suministro si la crisis llega a abril. La paralización de la actividad en las plantas chinas empieza a tener consecuencias en las empresas españolas. Aunque con "stock" suficiente, comienzan a adoptar planes de contingencia. Algunos de los sectores más afectados son el sector de la automoción o el textil, por la falta de componentes y telas producidas en China. Las empresas buscan proveedores alternativos a China para garantizar su actividad y evitar roturas de "stock".

Otros sectores severamente afectados son el sector logístico, el sector del lujo o el sector alimentario. Tras la Unión Europea y EEUU, China es el tercer destino de las exportaciones alimentarias españolas.

Por último, eventos y sectores no ligados tan directamente a la cadena de producción de bienes, ante el temor de convertirse en un posible escenario de contagio, también se ven afectados y plantean en términos de contingencia, su propia celebración como puede ser el mundo del deporte, donde el COI se ha dado tres meses para decidir sobre el futuro de los JJOO de Tokio de este verano.

Todo esto demuestra que, una vez más, pese a la llamada a la tranquilidad que las autoridades sanitarias han hecho respecto a la severidad y nivel de mortalidad de esta nueva enfermedad en comparación con otras parecidas, pero conocidas, como la gripe común, el miedo y la incertidumbre hacen válido el dicho de que los seres humanos reaccionamos como "espíritus animales" en lugar de hacer uso de la razón y que "no tenemos nada que temer ante una recesión, excepto el miedo a una recesión".



EL FUERTE IMPACTO DEL COVID-19 EN EL SECTOR TURÍSTICO

No es ningún secreto que uno de los sectores más gravemente afectados por los efectos del COVID-19 sobre la economía es el turismo. Esta afectación ha sido muy significativa a escala mundial, pero aquellos países, como España, donde el sector tiene un mayor peso sobre el PIB (12,3%, según datos del INE), es donde más se ha notado.

Según datos de la Organización Mundial del Turismo (OMT) y de Naciones Unidas (ONU), en 2019 el turismo representó el 7% del comercio mundial, y la masiva caída de ingresos de exportación del turismo por el COVID-19 podría reducir el PIB mundial hasta en un 2,8%; además de hacer peligrar de 100 a 120 millones de empleos directos en 2020.

Durante los primeros meses del año, la llegada de turistas internacionales se ha reducido en un 56% a escala mundial, con una caída del 98% en el mes de mayo. Esta reducción del turismo mundial se debe principalmente a las restricciones sobre la movilidad internacional, especialmente por vía aérea, debido al cierre de fronteras aplicado por la gran mayoría de países para tratar de frenar la propagación del virus. Se estima que, durante los primeros 5 meses del año, se perdieron \$320 miles de millones en exportaciones del turismo (más de 3 veces el total de pérdidas durante la Crisis Económica Mundial de 2009).

Las proyecciones sobre el sector de cara a final de año prevén un decrecimiento del número de turistas internacionales de entre un 58% y un 78% en 2020. Lo que supondría una reducción del gasto turístico de \$1500 miles de millones en 2019 a entre \$310 y \$570 miles de millones en 2020. Este inmenso *shock* podría traducirse en un descenso de entre 850 millones y 1100 millones de turistas internacionales y en la pérdida de entre \$910 miles de millones a \$1200 miles de millones en gasto.

La razón por la que la caída del turismo supone un impacto tan grande, no se debe solo al peso del propio sector en el total del PIB, sino por su efecto arrastre sobre otros sectores importantes de la economía, como la hostelería, el transporte, el ocio, la cultura, etc. Además, el sector turístico se caracteriza por ser muy intensivo en mano de obra (con alta presencia de mujeres y jóvenes), así como que la mayoría de empresas del sector (80%) son pymes y micro-pymes. La combinación de ambas características convierte a estos colectivos en grupos vulnerables dado su importante peso en el sector turístico y la grave afectación del COVID sobre este.



Llegada de turistas internacionales (Enero - Mayo 2020)

	Total 2019	Variación 2018-2019	Variación 2019-2020
Europa	745 Millones	4%	-47%
América	220 Millones	2%	-58%
Asia y el Pacífico	361 Millones	4%	-60%
África	73 Millones	6%	-47%
Oriente Medio	61 Millones	2%	-52%
Total (Mundial)	1.500 Millones	4%	-56%

Fuente: OMT.

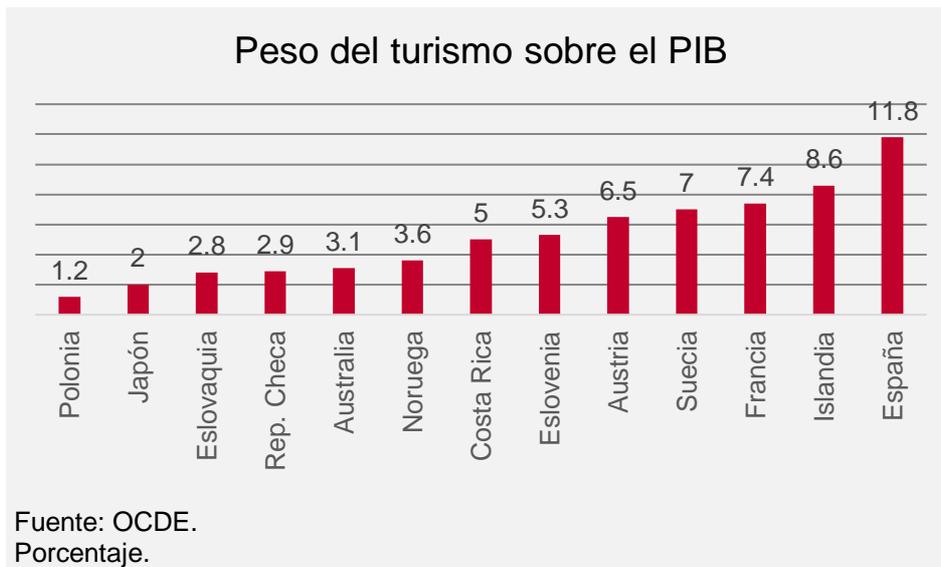
España, en el mes de julio, según datos del INE, vio reducido el número de turistas internacionales recibidos en un 75% interanual, dejando el número de visitas en apenas 2,5 millones de personas.

Cabe destacar, sin embargo, que la caída interanual de los meses de abril y mayo fue del 100%, mientras que en el mes de marzo fue del 64,3% y en junio del 97,7%.

El acumulado de los siete primeros meses del año 2020 deja una variación interanual negativa de hasta un 72,4% y supera apenas los 13,2 millones de turistas.

Como es bien conocido, la caída tan fuerte del sector turístico en España y su absoluto parón durante los meses de abril y mayo, se debe a las estrictas medidas implementadas a partir de la declaración del Estado de Alarma y el consecuente confinamiento que duró desde mediados de marzo hasta finales de mayo. Si bien las restricciones se han ido levantando paulatinamente con el Plan de Desescalada hasta llegar a la llamada "nueva normalidad", la actividad no ha recuperado el nivel anterior, debido a que la demanda no es suficiente como para cubrir los costes de explotación de la oferta.

Cabe recordar, además, que España es nada menos que la segunda potencia mundial en turismo (83,7 millones de turistas en 2019; con un gasto de 92,28 miles de millones de euros, según el INE), solo por detrás de Francia (90 millones de turistas aproximadamente).



Con un peso del 12,3% sobre el total del PIB, el sector turístico se erige como uno de los sectores clave de nuestra economía, y en especial en ciertas comunidades autónomas como Cataluña, quien representa el 25% del total del sector turístico español.

Es por ello que una caída tan fuerte del sector turístico acaba teniendo un fuerte impacto para ambas economías. Que a medio y largo plazo puede suponer graves consecuencias sobre la actividad empresarial y el empleo.



En cuanto al gasto total de los turistas internacionales, España lleva un acumulado negativo del 72,6% este año 2020, respecto del mismo período del 2019 (cuando creció un 3% respecto del 2018).

En el mes de julio en concreto, el gasto de los turistas internacionales se redujo en un 79,5% interanual. Mientras que el gasto medio por turista lo hizo en un 17,8% interanual.



Según país de residencia, durante el mes de julio, los turistas procedentes de Francia (24,2% del total de visitas) se redujeron en un 58,4% interanual. Las visitas desde Alemania (17,5% del total), cayeron un 65,2% interanual, y las del Reino Unido (15,3%) un 82,5% interanual.

En cuanto al gasto por países, Alemania representa el 18,7% del total, Francia un 15,3% y Reino Unido el 15,2%, si bien a nivel interanual sufrieron un desplome del 67,5%, 65,2% y 84,7%, respectivamente.

Catalunya, en el mes de julio, se ha erigido como segundo destino principal del turismo internacional con el 17,7% del total, solo por detrás de las Illes Balears (23,9%).

Sin embargo, el número de visitas se ha reducido en un 81,6% con respecto a 2019, quedándose en apenas 436.742 visitantes. De los cuales el 41,1% procede de Francia y el 11,8% del agregado del resto de países de Europa (es decir, sin contar Alemania y Reino Unido, otros principales países).

El total acumulado de llegadas a Catalunya desde enero hasta julio se ve disminuido en un 75,6%.

En cuanto al gasto, Cataluña se llevó el 17,3% del gasto turístico en España en el mes de julio, de nuevo solo por detrás de las Illes Balears (26%). Si bien disminuyó un 85,8% respecto al mismo mes del año 2019.

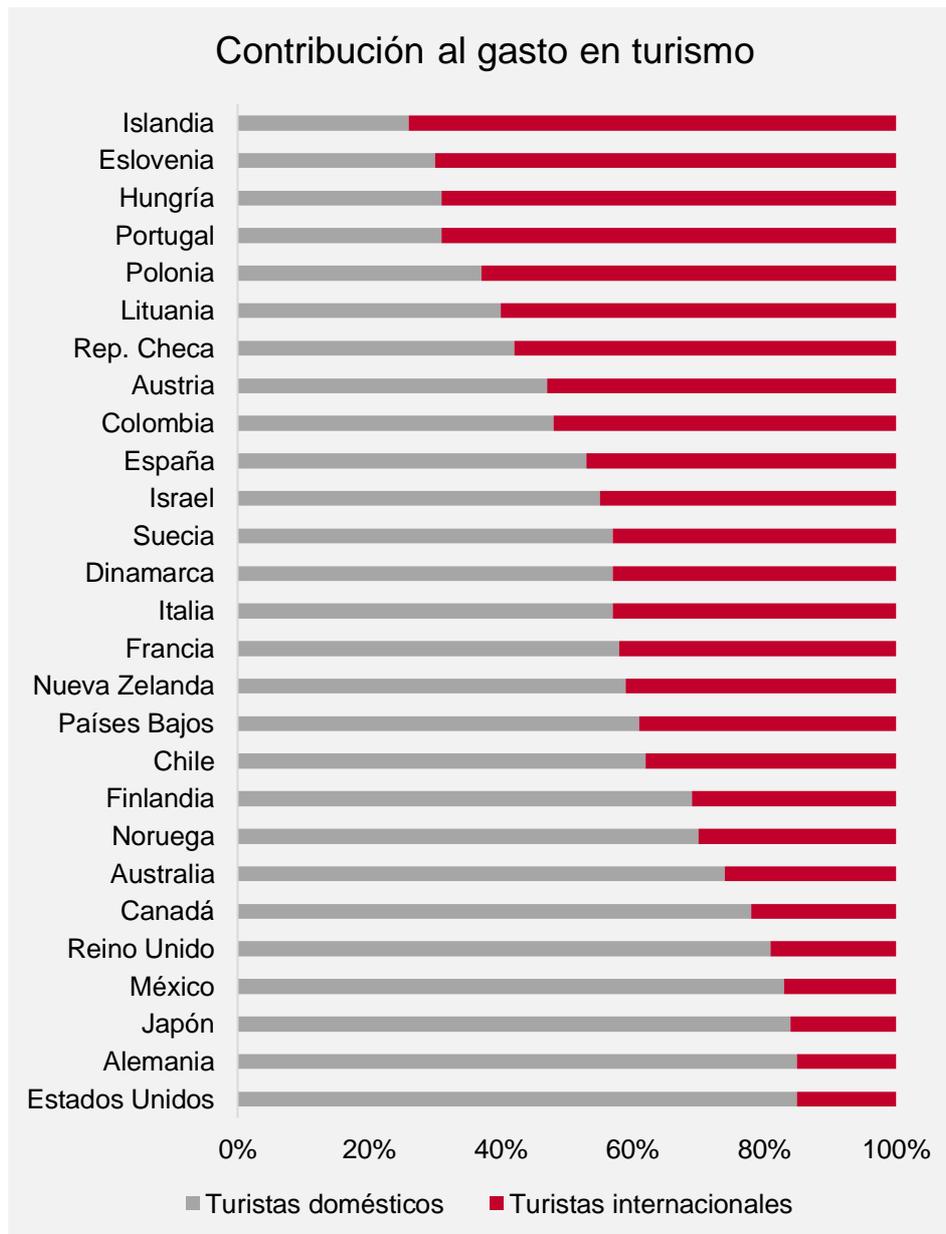


El gasto acumulado en Catalunya durante los primeros siete meses del año 2020 deja a Cataluña con el 19,3% del total en España, solo detrás de Canarias (26,1%). Esto supone una pérdida del 77,7% interanual.

Conclusiones:

Ante esta situación, las Naciones Unidas y la OMT, han establecido 5 prioridades para reanudar el turismo, pero aprovechando la oportunidad para hacer de este sector uno más resiliente, inclusivo y neutral en cuanto a las emisiones de carbono. Estas prioridades son:

1. Mitigar los efectos socioeconómicos en los medios de vida, en particular el empleo y la seguridad económica de las mujeres.
2. Impulsar la competitividad y crear capacidad de recuperación, entre otros, mediante la diversificación económica y el fomento de las pymes.
3. Avanzar en la innovación y la transformación digital del turismo.
4. Fomentar la sostenibilidad y el crecimiento verde.
5. Dedicar mayor atención a la coordinación y al liderazgo responsable.



A nivel español, se ha tratado de mitigar el efecto sobre el sector turístico por medio de herramientas como los ERTes, los ICOs y transferencias directas (y aún está por definir qué parte se llevará del Fondo Europeo para la Recuperación), y la promoción del turismo interno. Sin embargo, estas medidas no han sido suficientes para compensar la pérdida del turismo internacional.

Por lo que se requerirá de medidas más contundentes. De las medidas del Plan de Choque presentado por Foment del Treball en mayo creemos que todavía es necesario poner énfasis en:

- Promoción para activar la demanda
 - Hacer promoción del destino, dotada de recursos económicos excepcionales.



- Hacer efectivo el valor estratégico del turismo para España, Cataluña y Barcelona; por medio de hechos concretos y fehacientes.
- Plan de rescate al sector turístico
 - Insistir en la necesidad de articular un plan de ayudas variable, en función del volumen de trabajadores de cada empresa, para las empresas turísticas a fondo perdido.
- **Ámbito laboral**
 - Seguir reclamando la necesidad de extender los beneficios de los ERTes por fuerza mayor hasta Semana Santa de 2021, con las mismas exoneraciones de cuotas a la Seguridad Social contempladas durante el Estado de Alarma. Es estratégico para las empresas debido a la caída de la demanda y en las restricciones a la movilidad, sobre todo en Cataluña, ya que tiene fuerte dependencia del turismo internacional.
- **Ámbito financiero / económico**
 - Establecer nuevas líneas de financiación para el sector turístico con avales públicos de un mínimo del 90% por ejemplo de Europa, con interés 0 y carencia de 12 meses.
 - Facilitar el retorno de las líneas de financiación otorgadas, con ampliaciones de carencias especialmente por los préstamos ICOs.
- **Ámbito fiscal**
 - Reducciones al tipo mínimo de IVA establecido por la directiva europea.
 - Supresión del impuesto sobre las estancias en establecimientos de alojamiento turístico durante 24 meses, a partir de que se reactive la actividad.
 - Ampliar el aplazamiento de impuestos sin garantías ni intereses durante seis meses.
 - Desarrollar mecanismos sencillos para aplazar los pagos de impuestos sin necesidad de trámites burocráticos complicados o sanciones.
 - Adelanto del plazo de retorno del IVA.
 - Suspensión temporal de la presentación de los impuestos sobre la renta, del IVA y del IRPF durante un periodo mínimo de 6 meses.
 - Moratoria sin intereses por el pago de impuestos (IRPF, IVA, IS), en un plazo de 6 meses.
 - Reducción del 50% de todas las tasas e impuestos municipales (IBI, residuos, agua y Actividad económica).
- Plan Europeo de Recuperación
 - Reclamar que una parte de los fondos se destinen al turismo, por ser un sector transversal y de los más afectados.
- Otras medidas importantes
 - Implementación de un protocolo sanitario para todo el sector turístico definido en coordinación con la Unión Europea y el sector privado.



Aun así, la situación sigue siendo de gran incertidumbre debido a la aparición de rebrotes y a la aún larga y agónica espera de la llegada de una vacuna o tratamiento.

Por todo ello, y dada la afectación de las medidas de salud pública en este sector (pero también en otros con gran componente grupal o social) debe de articularse un conjunto de medidas que permita su transacción hasta que finalice la crisis sanitaria, bien sea por una vacuna o un tratamiento efectivo.



FRANCE RELANCE: ¿UNA GUÍA PARA EL 2030?

Ante una crisis sin precedentes como la que ha planteado el coronavirus a nivel sanitario, económico y social, Francia, no solo presentó en su día un paquete más que generoso de medidas fiscales, de liquidez, laborales, sociales, etc., sino que ha decidido aprovechar también las oportunidades que han surgido a partir de esta crisis.

Para ello presentó el pasado 3 de septiembre de 2020, el Plan "France Relance" (Plan de Relanzamiento de Francia), una hoja de ruta para la reforma económica, social y ecológica del país, cuyo objetivo es: construir la Francia del 2030.

Para ello destinará 100 mil millones de € procedentes del Gobierno y de la UE, equivalente a 1/3 del Presupuesto General del Estado.

Este plan pretende posicionar a Francia como una nación líder en los sectores y tendencias del futuro que generen valor e impulsen el crecimiento y crear nuevas oportunidades para los jóvenes o aquellos que quieren reciclarse y/o adquirir nuevos conocimientos. También permitiría a Francia, al igual que a Europa, reafirmar su fortaleza y atractivo en el ámbito internacional.

Para el gobierno francés, esta crisis también genera oportunidades. Por ello, el relanzamiento supone un impulso que cada uno, a su nivel, debe aprovechar. Además, incentiva a toda la ciudadanía a aportar lo mejor de sí mismos para contribuir al bien común de la Nación para retomar el crecimiento. Busca una sociedad con mayor calidad de vida: más sostenible, más unida, más independiente y de acuerdo con las aspiraciones de los franceses, y que se desarrolla a través de las regiones como pilares de actuación.

La recuperación que se pretende alcanzar gira en torno a 3 prioridades: que sea verde, social y territorial. Con la finalidad de fortalecer la soberanía económica del país y su independencia tecnológica.

Ecología

El objetivo está claro: convertirse en la primera economía baja en carbono de Europa.

Para ello se destinarán 30 mil millones de € del total presupuestado que irán destinados a 4 sectores prioritarios: la renovación energética de los edificios; el transporte; la transición agrícola y la energía. Estas inversiones permitirían a Francia desarrollarse mediante un crecimiento justo y sostenible, es decir, permitirían crear con una visión a medio y largo plazo para modernizar la economía francesa por medio de la transición ecológica.

Por tanto, se pretende: identificar e invertir en los sectores y tecnologías limpias del futuro, apoyar a las empresas industriales para que contaminen menos y tengan éxito en la transición, relocalización de empresas francesas para limitar las importaciones, fomentar el consumo, etc. La apuesta por una sociedad más eficiente y centrada en la proximidad también significa desarrollar la competitividad y nutrir la soberanía del país.



Competitividad

La crisis ha recordado la importancia de preservar el *know-how* industrial, científico y tecnológico en sectores esenciales (salud, agricultura, educación, industria, digital) para asegurar la resiliencia y soberanía de un país.

El Plan de Relanzamiento de Francia, por tanto, tiene como objetivo apoyar aún más fuertemente en sus proyectos a sus industrias, y en particular a las pymes y las empresas de mediana capitalización para fomentar el empleo en las regiones y para fortalecer la independencia económica. De este modo, se destinarán 25.000 millones de € para permitir una recuperación sostenible de la actividad de las microempresas y las pymes, que representan $\frac{1}{3}$ de la actividad económica de las empresas francesas.

Cohesión

El gran desafío que todos los países van a tener que afrontar en los próximos meses será evitar un aumento de las desigualdades. En Francia son muy conscientes de ello, por lo que han identificado 3 grandes retos:

- Prestar un apoyo masivo al sistema sanitario para dotar de mayor flexibilidad a los centros, integrar la calidad asistencial en las normas de financiación de los hospitales y centros médicos municipales, así como hacer hincapié en la prevención.
- La preservación y salvaguarda del empleo en territorio francés. El plan apunta a fortalecer el peso de los actores clave en la transformación del país. Como tal, se brindará apoyo a las estructuras de la economía social y solidaria. Y se destinarán recursos a la formación profesional para apoyar a jóvenes, trabajadores vulnerables o que deseen seguir desarrollándose por medio de un proyecto formativo.
- Apoyo específico a las autoridades locales que se beneficiarán de ayudas para la financiación de sus inversiones y proyectos de estructuración.

Método: Consulta, velocidad de ejecución y evaluación

Con la finalidad de que el Plan de Relanzamiento pueda ser ejecutado de manera rápida, se sigue un método estratégico que tiene como objetivo en particular incluir a todos los actores en torno al diálogo y la consulta.

Se crearán comités de seguimiento para asegurar la implementación de las medidas a nivel nacional y local:

- A nivel nacional, un comité de seguimiento, presidido por el Primer Ministro francés, supervisará la ejecución del plan de recuperación y mantendrá el calendario de compromisos.
- A nivel local, los comités de seguimiento regionales asegurarán que todos los actores locales estén informados de los modos y fases de implementación del plan, monitorearán el avance de los proyectos en los territorios e identificarán



y resolverán los puntos conflictivos. Incluirán en particular los servicios estatales, representantes de las comunidades locales e interlocutores sociales.

Alianza con las regiones: la recuperación pasará por los territorios

Para el Gobierno francés, la crisis ha demostrado que las comunidades locales son actores esenciales en el despliegue y la iteración en torno a medidas cuyo objetivo principal es nutrir la vitalidad de las regiones y tener un impacto perceptible en la vida cotidiana de los franceses. Por eso, el 30 de julio de 2020 se firmó una alianza con las regiones para involucrarlas de cerca en la reconstrucción del país.

El Estado ha liberado así 600 millones de euros en créditos para compensar la pérdida de ingresos y apoyar las inversiones realizadas por las regiones, que se han comprometido, a cambio, a invertir masivamente en la recuperación. Sus prioridades girarán en torno a la transición ecológica, la investigación, la cohesión social y territorial, la salud, la formación profesional o la modernización y desarrollo de las infraestructuras de transporte. El acuerdo también establece que las regiones deberán “proporcionar un fondo de salvaguarda”, que se utilizaría en caso de una nueva crisis.

Por todo esto, el Gobierno español puede y tiene una guía adicional para su Plan de Reconstrucción, que se espera que presente en octubre, que a la vez incluya medidas a corto y medio plazo, y también incorpore una visión a largo plazo que aproveche las ventanas de oportunidad para ser más eficientes y resilientes, y en definitiva marcar una hoja de ruta que permita convertirnos en un país más competitivo, atractivo para la inversión, cohesionado socialmente y generador de un crecimiento sostenible.

Ese fue el espíritu de Fomento, que dibujó en el Plan de Choque presentado en mayo para hacer frente a la crisis económica del COVID-19 con actuaciones y políticas a corto y medio plazo, y que ahora sería necesario reflejar y complementar con su integración en un Plan Estratégico a largo plazo. Como también es la iniciativa que entendemos que debemos de desarrollar los agentes económicos y sociales, de forma bipartita, o tripartita con la Generalitat de Catalunya, para poner negro sobre blanco el plan estratégico Catalunya 2030.



LA RELEVANCIA DEL *TIMING* DE LAS AYUDAS ECONÓMICAS PARA PALIAR LA CRISIS DEL COVID-19 (INFORME SOBRE ESTABILIDAD FINANCIERA DEL BANCO CENTRAL EUROPEO)

En el último Informe de Estabilidad Financiera publicado por el BCE en noviembre, se analiza el impacto del conjunto de medidas fiscales, monetarias y prudenciales adoptadas por los distintos países para hacer frente a la COVID-19.

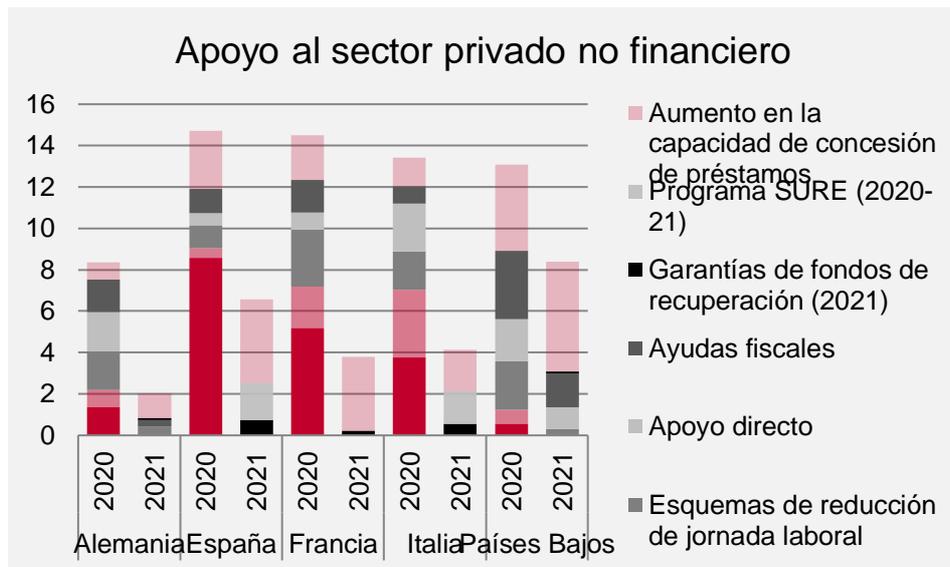
Se destaca que la combinación de las medidas ha hecho más por limitar la materialización de los riesgos entre empresas y familias que cada política considerada individualmente. Ello se debe a que, no sólo es importante la adopción de una u otra medida concreta, sino también su oportunidad y cómo se combine junto con otras para explotar adecuadamente la complementariedad entre las mismas.

Es decir, que las diferencias entre países en cuanto a las medidas de política económica de urgencia adoptadas no sólo radica en las medidas en sí, sino en el diseño de su implementación: cuál será el paquete de medidas, cuánto durará y cómo será el esquema de su (progresiva) eliminación.

"Las medidas de política monetaria han apoyado la oferta de crédito en la economía real y asegurado condiciones favorables de financiación. Al mismo tiempo, las políticas fiscales han ayudado a cubrir necesidades urgentes de liquidez y han estabilizado la demanda agregada. A su vez, esto ha respaldado la estabilidad financiera al evitar que muchas empresas y hogares incumplan con sus préstamos. Finalmente, la liberación de requerimientos prudenciales ha ayudado a los bancos a transmitir el apoyo fiscal a la economía real al mantener el crédito en la recesión y ha facilitado la transmisión del estímulo de política monetaria".

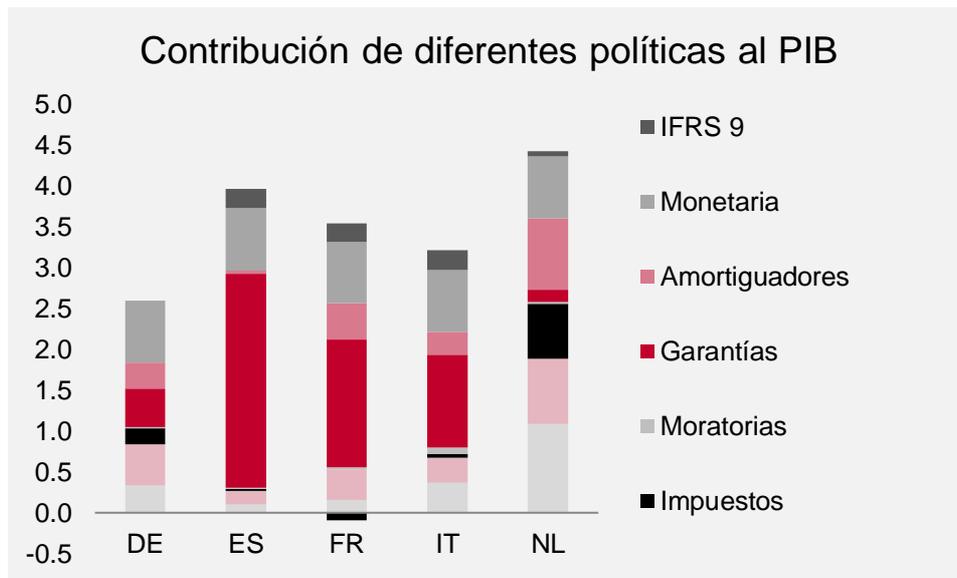
El análisis de referencia se concentra en las cinco economías más grandes de la Eurozona, a saber: Alemania, Francia, Italia, Países Bajos y España. Entre estos países, la escala y combinación de medidas varían sustancialmente. Si bien hay muchas características comunes en las respuestas políticas, existen notables diferencias en la magnitud, el impacto económico estimado y los calendarios de eliminación actualmente previstos de las diversas medidas de ayuda.

Los autores estiman que, para las cinco mayores economías de la zona euro, en 2020, las transferencias a la economía real por parte de las autoridades fiscales ascenderán al 8% del PIB. En 2021, se espera un apoyo adicional del 2% del PIB.



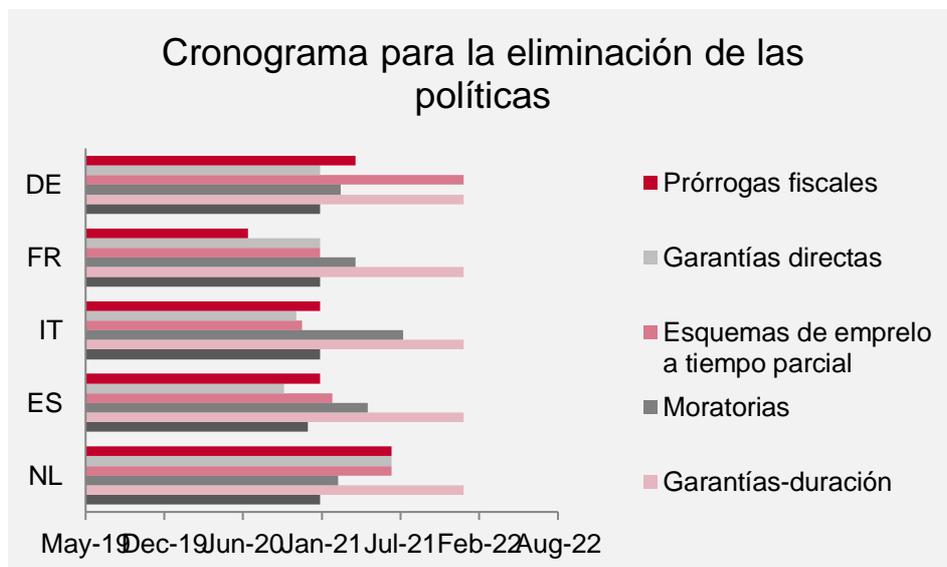
En conjunto, las medidas de política promulgadas mejorarán la evolución de la economía, en tanto que los autores calculan que el impacto será de más de 3 puntos porcentuales tanto para 2020 como para 2021, en comparación con el nivel del PIB sin medidas de apoyo.

Del estudio, se desprende que una gran parte del alivio, tanto para los hogares como para las empresas, se relaciona con las políticas fiscales, laborales y de apoyo temporal. En 2020, las medidas que permiten la suspensión temporal de los pagos por parte de las empresas (desgravación fiscal, moratorias y planes de trabajo a jornada reducida) o la liquidez en condiciones más ventajosas (apoyo directo) desempeñan un papel clave en Alemania, Italia y los Países Bajos. Por su parte, los préstamos garantizados a empresas son de especial importancia en España y Francia. Las garantías también estimulan la demanda agregada; este mecanismo funciona con retraso, lo que significa que el mayor efecto podría lograrse en 2021. La reciente prolongación de los esquemas de trabajo de jornada reducida en varios países también ayudará a sostener la demanda agregada y el crecimiento en 2021.



Según los autores, la combinación de los efectos de las políticas se pone de manifiesto, por ejemplo, en el hecho de que, sin políticas prudenciales, la contribución mitigadora de los esquemas de garantía en relación al PIB a fines de 2021 sería cerca de 1 punto porcentual menor. Las contribuciones de las políticas prudenciales son más evidentes en España e Italia, donde los colchones de gestión son relativamente más pequeños y se habrían visto erosionados por más pérdidas a medida que la pandemia ha tenido un impacto económico más fuerte.

Poner fin a las medidas de manera abrupta podría provocar “efectos de acantilado” en los ingresos de los hogares y las empresas en 2021. La terminación simultánea de las medidas de política podría desencadenar un cambio prolongado a la baja en la senda de recuperación. Las principales fuentes de posibles “efectos de acantilado” son las reducciones en los esquemas de trabajo por jornada reducida, las subvenciones directas y el apoyo fiscal, lo que refleja su relevancia para mantener los ingresos y, por lo tanto, los gastos a nivel de hogares y empresas.





En definitiva, este estudio apunta a la necesidad de compensar adecuadamente las necesidades a corto plazo para mantener el apoyo al tejido productivo y familias, a la vez que se gestionan los riesgos a medio plazo de la duración de ciertas ayudas.

Y en este sentido, desde Foment, consideramos que el quid de la gestión de las políticas económicas de urgencia ante la pandemia radica en el ritmo de implementación de las ayudas. Tanto en su introducción oportuna, para ayudar a las empresas a atravesar problemas de liquidez o de solvencia a causa de las restricciones sanitarias, como en su correcta retirada, cuyo ritmo deberá adecuarse a la evolución de la situación coyuntural. Las ayudas e incentivos no deben eliminarse muy rápido ni mantenerse indefinidamente. El diseño del paquete de medias es muy importante, y habrá que tener en cuenta que el ahorro fiscal de hoy puede constituir un déficit mayor mañana.

En un contexto como el actual, ante un rebrote de la crisis sanitaria, con la correspondiente afectación económica, deberá graduarse de nuevo un conjunto de medidas adicionales, como las tomadas por otros países, tanto en el primer confinamiento como actualmente frente a las fuertes restricciones de actividad por motivos de salud pública, que se señala ampliamente en el Informe de Coyuntura en el que se encuentra este *focus*.



LA IMPORTANCIA DE LA INVERSIÓN PÚBLICA EN LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA

La crisis económica derivada del COVID-19 ha obligado a los gobiernos de todo el mundo a tomar medidas de urgencia de gran calibre en el muy corto y medio plazo.

Sin embargo, al hablar de medidas económicas, no sólo hay que centrarse en el corto plazo, que en una crisis de esta magnitud se convierte en esencial, sino que también hay que poner las luces largas y pensar a largo plazo. A la hora de diseñar medidas para el largo plazo, no sólo hay que pensar en cómo salvar la economía hoy, sino en las implicaciones que las decisiones que tomemos hoy tendrán en el día de mañana.

La inversión pública ha sido una de las principales vías que el FMI ha defendido para la recuperación económica, especialmente pensando en la inversión pública en infraestructuras, dado su efecto multiplicador y su capacidad de reducir las desigualdades a partir de transformaciones estructurales.

Según el FMI, poner las luces largas significa que los gobiernos deben preparar sus economías para una reapertura segura y exitosa; diseñar políticas para crear empleos e impulsar la actividad económica y facilitar la transformación hacia economías más resistentes, inclusivas y más ecológicas. El gasto en infraestructuras digitales será esencial para apoyar el distanciamiento social y reducir la brecha digital que exacerba las disparidades en el acceso a la información, la educación y las oportunidades laborales.

En economías avanzadas, donde los tipos de interés se acercan al límite inferior efectivo, el aumento de la inversión pública de calidad puede tener un impacto importante en el empleo y la actividad, puede incentivar la inversión privada y absorber el exceso de ahorro privado sin provocar un aumento de los costes de endeudamiento.

Incluso con el distanciamiento social, hay 4 pasos que los gobiernos deben seguir, de acuerdo con el FMI, si quieren que la inversión pública sea eficaz y de rápida implementación: (1) invertir inmediatamente en el mantenimiento de las infraestructuras existentes; (2) revisar y reiniciar proyectos prometedores que se retrasaron en la preparación o implementación; (3) acelerar los proyectos en curso para llevarlos a buen puerto en los próximos dos años; y (4) comenzar a planificar inmediatamente nuevos proyectos alineados con las prioridades post crisis.

(1) Invertir inmediatamente en el mantenimiento de las infraestructuras existentes

La razón principal por la que aumentar la inversión en mantenimiento durante una crisis es importante: los proyectos de mantenimiento son relativamente pequeños, de corta duración y con frecuencia son menos complejos.

Resulta aún más atractivo invertir en mantenimiento durante la actual pandemia, ya que un menor uso de la infraestructura hace que el mantenimiento sea menos molesto que en tiempos normales.



Más allá del mantenimiento, la actual pandemia crea una necesidad urgente de proyectos más reducidos y de menor duración. Estos proyectos incluyen tanto una adaptación física como un mayor acceso a las tecnologías digitales.

El mantenimiento contribuye a preservar las importantes ganancias económicas derivadas de la inversión en infraestructuras: alivia el desgaste de los activos, mantiene la calidad del servicio, contribuye a la prevención de peligros y limita los residuos, ayudando así al medio ambiente. El hecho de no realizar un mantenimiento rutinario ahora también aumentará los costes más adelante, ya que los activos se deprecian más rápidamente.

Sin embargo, el mantenimiento de las infraestructuras a menudo se encuentra estructuralmente infrafinanciado. En muchas economías avanzadas, los activos de infraestructura necesitan reparaciones y se acercan al final de su vida útil. Por otra parte, en los países emergentes, garantizar un flujo constante de gasto en mantenimiento será clave para alcanzar los ODS en infraestructuras.

Para invertir eficientemente en proyectos de mantenimiento a corto plazo, los gobiernos deberían identificar primero donde permanecen las necesidades más urgentes.

Hay una preparación integrada de los presupuestos de capital y de gastos corrientes, con una perspectiva a medio plazo, para evitar desajustes entre los activos de la infraestructura y sus necesidades de mantenimiento. Los proyectos de mantenimiento de capitales deben seleccionar y priorizar como parte de la estrategia de inversión pública de los países.

(2) Revisar y reiniciar proyectos prometedores que se retrasaron en la preparación o implementación.

Priorizar y reiniciar proyectos activos contribuiría a la introducción oportuna de un estímulo de inversión pública. Esto idealmente requeriría de un sistema bien coordinado para controlar activamente los proyectos, diferenciando según el tamaño, complejidad y etapa del proyecto. Por ejemplo, sería el caso del desarrollo de las *Rodalies* (Cercanías) de Renfe.

(3) Acelerar los proyectos en curso para llevarlos a buen puerto en los próximos dos años.

Los gobiernos deberían preparar una serie de proyectos detenidamente evaluados que se puedan seleccionar, financiar e implementar en los próximos 24 meses.

Una revisión independiente de proyectos, comunicada de manera transparente, reduce la probabilidad de que se aprueben proyectos de baja calidad. Se deben difundir los criterios de selección; los gobiernos deberían buscar relevancia estratégica, viabilidad y asequibilidad y preparación para la implementación.

Ejemplos: Línea 9 del metro de Barcelona; la conexión entre los FGC del eje Llobregat con los FGC del eje Vallès con la L-8 (Plaza España - Gracia); entre otros.



(4) Empezar a planificar inmediatamente nuevos proyectos alineados con las prioridades post crisis.

Como ejemplos tendríamos, la inversión en infraestructuras que se orientan al crecimiento sostenible, como las mejoras para garantizar el suministro de agua; la promoción de la infraestructura para permitir el vehículo eléctrico y su conexión; etc.

Para más ejemplos, recomendamos leer nuestro informe sobre las necesidades de Cataluña en infraestructuras: "Proyectos de infraestructuras económicas y sociales financiados con fondos europeos Next Generation EU²".

Los gobiernos también deberían tener en cuenta las nuevas prioridades de desarrollo derivadas de la crisis del Covid-19.

Las opciones del proyecto deberían dar protagonismo a las inversiones que reduzcan la probabilidad o el impacto de crisis futuras y favorezcan la digitalización. Como el desarrollo de proyectos de inversión pública suele durar muchos años, la planificación debería comenzar ahora.

Por otra parte, las estimaciones empíricas muestran que la inversión pública puede tener un impacto importante sobre el crecimiento del PIB y el empleo durante periodos de elevada incertidumbre. En las economías de mercado avanzadas, el multiplicador fiscal llega a superar el 2 en dos años. Incrementar la inversión pública un 1% del PIB en estas economías crearía 7 millones de puestos de trabajo directamente, y entre 20 y 33 millones de puestos de trabajo en total, si se consideran los efectos macroeconómicos indirectos.

La inversión pública tiene el potencial de favorecer el crecimiento y la creación de empleo mediante las habituales interrelaciones macroeconómicas. La inversión pública tiene multiplicadores a corto plazo mayores que el consumo público, los impuestos o las transferencias. A menudo se ha estimado que los multiplicadores de la inversión pública a medio o largo plazo son superiores a 1,0. Sin embargo, estos resultados no están garantizados. Las condiciones macroeconómicas (altos niveles de deuda pública, restricciones de oferta, incertidumbre aguda, balances de empresa débiles) y la calidad de las inversiones realizadas afectan su dimensión. Los multiplicadores tienden a ser mayores en países menos abiertos al comercio, ya que la baja propensión a la importación reduce la pérdida de ganancias de la demanda hacia otros países. Los multiplicadores también son mayores en recesiones y en países con regímenes de tipos de cambio fijos o donde los bancos centrales han alcanzado su límite inferior efectivo.

La atracción de inversiones privadas es particularmente fuerte en las industrias críticas para la resolución de la crisis sanitaria (comunicaciones y transportes) o para la recuperación (construcción y fabricación), pero debería ir acompañada de políticas complementarias para hacer frente a las altas restricciones de apalancamiento y

² Los fondos europeos Next Generation EU: una oportunidad histórica para reducir el déficit de infraestructuras en Cataluña: <https://www.foment.com/es/fondos-europeos-next-generation-eu-oportunidad-historica-reducir-deficit-infraestructuras-cataluna/>



liquidez para empresas privadas, así como mitigar el estancamiento secular y el ahorro.

Las nuevas inversiones en salud, vivienda social, digitalización y protección del medio ambiente pondrían las bases de una economía más resiliente e inclusiva. Estos serían los objetivos con los planes tractores de Next Generation EU.

Los resultados sugieren que la demanda reacciona fuertemente a los choques de inversión pública, posiblemente porque señalan el compromiso de un gobierno con el crecimiento y la estabilidad. Aumentando la confianza, es probable que un impulso de la inversión pública favorezca la inversión de las empresas. Sin embargo, se requiere de una alta eficiencia y una buena calidad institucional para obtener beneficios tan significativos de la inversión pública.

Como contrapeso de este efecto, las restricciones de efectivo y los altos niveles de apalancamiento corporativo derivados del impacto económico adverso de la pandemia podrían reducir el multiplicador fiscal.

La provisión de liquidez a las empresas y un sistema eficaz de resolución de la deuda que incluya un marco de reestructuración simplificado no sólo ayudaría a preservar la capacidad productiva a largo plazo de la economía, sino que también reforzaría la capacidad de la política fiscal para combatir la recesión. Este mecanismo funcionaría con más fuerza si el soporte estuviera dirigido a empresas vulnerables pero viables.

Asimismo, es importante considerar qué sectores se beneficiarán más de un aumento de la inversión pública y qué tipo de inversión pública es más eficiente para estimular la inversión privada.

Mantener la calidad de los proyectos y obtener los dividendos de crecimiento previstos a largo plazo requieren una planificación y preparación sólidas del proyecto, la propiedad de los proyectos por parte del país y una estrategia que no amplíe demasiado, ni demasiado rápidamente, la inversión pública.

En promedio, más de un tercio de los recursos dedicados a la infraestructura pública se pierden por ineficiencias. La evidencia sobre los beneficios del crecimiento a largo plazo de un incremento (*scale-up*) amplio y duradero de las inversiones es mixta / variada. Además, los rápidos incrementos de la inversión pública conllevan el riesgo de incentivar la corrupción.

Otra de las principales preocupaciones es que los proyectos realizados en períodos de rápida ampliación (*scale-up*) han resultado tener menos éxito en la consecución de los objetivos previstos. Las limitaciones de capacidad de absorción y los cuellos de botella de la oferta pueden inflar los costes y retrasar la implementación y finalización del proyecto.

La buena planificación del proyecto y la calidad de las políticas y las instituciones son importantes para los resultados del proyecto. Los países con una mejor gestión de la inversión pública tienen más probabilidades de implementar los proyectos a tiempo y dentro de presupuesto.



La capacidad de los países para implementar proyectos de calidad de manera oportuna será esencial si se quiere que la inversión pública impulse el crecimiento y cree puestos de trabajo tanto a corto como a largo plazo.

Asimismo, la creación de empleo será un criterio esencial para decidir el tamaño y composición de cualquier estímulo fiscal. La experiencia sugiere que los paquetes de medidas fiscales tienen un impacto significativo sobre la intensidad laboral. En pocas palabras, esta aumenta a medida que disminuyen los ingresos del país.

En las economías avanzadas, la intensidad laboral parece ser mayor para la inversión verde que para la inversión tradicional. A corto plazo, las infraestructuras de energía limpia son muy intensivas en mano de obra. Aunque las inversiones ecológicas ofrecen claros ganancias para el bienestar global, éstas no tienen efectos distributivos directos, especialmente en países con bajos ingresos. Aunque la creación de puestos de trabajo es un objetivo crítico en esta crisis, debe haber un equilibrio entre la calidad y la cantidad de puestos de trabajo.

El calentamiento global es quizás la mayor crisis que se avecina y amenaza nuestro planeta, así como los niveles de vida en todo el mundo. Para responder a esta amenaza, la inversión en adaptación es urgente.

La generación de puestos de trabajo formales de alta calidad será más difícil si la adaptación a la pandemia requiere cambios permanentes en la asignación sectorial de la fuerza de trabajo, ya que estos cambios exacerbarían (incrementarían) los desajustes de competencias entre los parados y los puestos de trabajo ofertados.

Dos cuestiones clave son: qué sectores se deben priorizar y qué nivel de apoyo financiero se podría obtener de la comunidad internacional. Para que la pandemia disminuya y se mantenga la recuperación global, será indispensable el acceso universal a las vacunas o tratamientos Covid-19 a bajo coste.

No se puede olvidar que hay que desarrollar urgentemente la infraestructura digital para mitigar el efecto de la crisis del Covid-19 sobre la economía y el capital humano. De cara al futuro, el rápido progreso tecnológico transformará las estructuras económicas y sociales. Las mejoras en la infraestructura digital serán esenciales para aprovechar estos cambios, fortalecer la capacidad de gobierno y adaptar las economías a las disrupciones que la revolución tecnológica podría conllevar, como la polarización de rentas. El gasto en infraestructura digital también proporciona una oportunidad para aumentar los ingresos del gobierno y generar puestos de trabajo.

En España, hemos visto como la tendencia evolutiva del nivel de inversión pública ha pasado de cifras medias de alrededor del 5% del PIB a finales de la década pasada, a tan sólo un 2,1% en el año 2019 y con una previsión del 2,6% en el año 2020. Es decir, en sólo una década el nivel de inversión pública se ha reducido a más de la mitad. Evidentemente, este descenso se debe al impacto de la Gran Recesión de 2008 en las finanzas públicas, pero desde entonces, apenas se ha recuperado unas décimas.



Tal y como se puede observar en la tabla, la inversión pública promedio en los países de la Unión Europea y de la Zona euro, también sufrió un descenso con la crisis pasada, pero a diferencia de España, prácticamente ya ha recuperado los niveles anteriores.

	Inversión Pública (% del PIB, 2001- 2022)														
	Media de períodos de 5 años											Previsión Otoño		Previsión Primavera	
	2001-05	2006-10	2011-15	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2020	2021			
Bélgica	2,1	2,1	2,5	2,4	2,4	2,6	2,6	2,7	2,8	2,7	2,4	2,3			
Alemania	2,1	2,2	2,2	2,2	2,2	2,4	2,5	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8			
Estonia	5,0	5,7	5,4	4,6	5,7	5,3	5,0	5,5	5,9	6,2	5,6	5,5			
Irlanda	3,8	4,2	2,1	1,9	1,8	2,0	2,3	2,6	2,7	2,7	2,7	2,6			
Grecia	5,4	5,1	3,2	3,6	4,5	3,3	2,5	3,2	4,1	3,9	2,1	3,6			
España	4,1	4,7	2,7	2,0	2,0	2,2	2,1	2,6	2,4	2,4	2,3	2,2			
Francia	3,9	4,0	3,8	3,4	3,3	3,4	3,7	3,9	3,9	3,8	4,0	3,7			
Italia	3,0	3,3	2,6	2,3	2,2	2,1	2,3	2,6	2,7	2,7	2,6	2,6			
Chipre	3,7	3,6	2,7	2,5	2,7	4,9	2,4	1,9	1,9	1,9	1,7	1,9			
Letonia	2,6	5,3	4,9	3,6	4,6	5,6	5,0	5,7	5,1	5,1	5,2	4,9			
Lituania	1,4	4,9	3,9	3,0	3,2	3,2	3,1	3,9	3,5	2,6	3,5	3,6			
Luxemburgo	5,1	4,2	4,0	3,9	4,1	3,9	4,0	5,2	4,9	4,8	5,1	4,6			
Malta	4,1	2,9	3,2	2,5	2,4	3,2	3,9	4,9	5,1	5,0	4,7	4,4			
Países Bajos	4,0	4,0	3,7	3,5	3,4	3,4	3,4	3,7	3,7	3,8	3,6	3,7			
Austria	2,6	3,1	3,0	3,0	3,1	3,0	3,0	3,3	3,4	3,3	3,2	3,2			
Portugal	4,5	3,9	2,5	1,5	1,8	1,8	1,9	2,5	2,9	3,0	2,3	2,3			
Eslovenia	3,8	4,7	4,5	3,1	3,1	3,7	3,8	4,5	5,8	6,0	4,1	4,1			
Eslovaquia	3,5	3,6	4,2	3,4	3,4	3,7	3,6	3,9	3,6	4,0	3,7	3,6			
Finlandia	3,7	3,6	4,0	4,1	4,1	4,2	4,3	4,8	4,7	4,4	4,8	4,6			
Zona Euro	3,2	3,4	2,9	2,6	2,6	2,7	2,8	3,1	3,2	3,1	3,1	3,0			
Bulgaria	3,5	4,9	4,6	2,7	2,3	3,1	3,4	4,2	4,1	3,9	3,7	3,7			
República Checa	5,2	5,2	4,3	3,2	3,3	4,1	4,4	4,8	5,0	4,8	4,6	4,6			
Dinamarca	2,8	3,1	3,7	3,8	3,4	3,4	3,2	3,5	3,5	3,5	3,6	3,3			
Croacia	6,0	5,6	3,8	3,3	2,8	3,5	4,3	5,2	6,1	6,4	4,3	4,2			
Hungría	4,2	3,9	4,6	3,2	4,5	5,8	6,1	6,3	5,8	5,4	5,8	5,7			
Polonia	2,9	4,7	4,9	3,3	3,8	4,7	4,3	4,6	4,6	4,6	4,3	4,2			
Rumania	3,1	5,9	4,8	3,7	2,6	2,7	3,5	4,4	4,1	4,5	3,3	4,0			
Suecia	4,1	4,3	4,4	4,4	4,6	4,9	4,9	5,1	5,0	5,0	5,2	5,1			
Unión Europea	3,2	3,5	3,1	2,8	2,8	2,9	3,0	3,4	3,4	3,3	3,3	3,2			
Reino Unido	2,3	2,9	2,7	2,6	2,7	2,7	2,8	3,0	3,2	3,2	3,0	3,0			
Japón	4,7	3,7	3,8	3,7	3,7	3,8	3,9	4,3	4,3	4,3	4,2	4,3			
EEUU	3,8	4,0	3,5	3,2	3,2	3,2	3,5	3,8	3,5	3,1	3,9	3,6			

Fuente: Comisión Europea.

En cuanto a la inversión de España en Cataluña, el volumen de la inversión destinada por el Estado llega a la cifra de 1.999,3 M€, es decir, el 16,5% del total de la inversión regionalizable. Este porcentaje es ligeramente inferior al presupuestado en el año 2019 (16,8%), pero sigue la línea de este mismo presupuesto en que las inversiones públicas (esencialmente infraestructuras) en Cataluña, superan su peso en población, pero no llegan a su nivel de PIB respecto del conjunto estatal.

Hay que añadir, sin embargo, que esta asignación incluye aproximadamente 200 M€ que corresponden a la consignación (pago de 4 años) derivada de la Sentencia del Tribunal Supremo de 2 de noviembre de 2017, que falló a favor de la Generalitat de Catalunya, por un importe de 759 M€ ya convenidos en la Comisión Bilateral referente al Presupuesto de 2008.



Tal y como defiende el Consejo Económico y Social de España en su informe “La inversión pública en España: Situación actual y prioridad Estratégicas”, es necesario dar un nuevo impulso a la inversión pública para evitar el estancamiento económico, para reforzar la cohesión social y la vertebración territorial, para aumentar el potencial de crecimiento a largo plazo del bienestar de la ciudadanía, y movilizar y orientar la inversión privada hacia los ámbitos que resultan estratégicos para conseguirlo.

Por ello, consideran que las Administraciones Públicas deben aumentar el estrecho margen fiscal del que hoy disponen, lo que plantea la necesidad de: aumentar la eficacia recaudatoria del sistema tributario; incluir una regla de oro de la inversión en las normas europeas de estabilidad presupuestaria que permita financiar, mediante deuda pública, inversiones de probada rentabilidad social que estén alineadas con las prioridades estratégicas de la Unión Europea; y aprovechar al máximo las oportunidades que ofrecen los fondos e instrumentos financieros europeos.

Asimismo, consideran que es necesario reorientar la inversión pública para poder afrontar de manera racional, equilibrada y justa las transformaciones sistémicas que plantean los desafíos tecnológico y ecológico, lo que exige priorizar la inversión en activos intangibles como la educación y la I+D+i.



Además, a la hora de analizar los procesos inversores, priorizar los ámbitos de actuación y articular las correspondientes políticas, los poderes públicos deberían adoptar una visión amplia de la inversión pública que incluya la inversión en capital humano, capital natural, capital institucional, y colaboración público-privada.

Por último, defienden que este fortalecimiento institucional exige, en todo caso, la realización de evaluaciones rigurosas ex ante y ex post de las inversiones sobre la base de los principios de eficacia, eficiencia y equidad, un terreno con amplio margen de mejora. Además, es preciso desacoplar las inversiones estratégicas de los ciclos políticos y económicos.

En definitiva, la inversión pública se erige como clave para la recuperación económica a largo plazo raíz de la crisis generada por el Covid-19.

Es necesario, por tanto, hacer entender a los estados de su importancia y la necesidad urgente de actuación en la materia. Esta inversión debe centrarse en la mejora de los sistemas sanitarios y educativos, incentivar la inversión privada, la transformación hacia economías más resilientes, digitalizadas, inclusivas y sostenibles, y, sobre todo, en la creación de puestos de trabajo. En este sentido, destaca la inversión en infraestructuras, especialmente por su efecto multiplicador y su capacidad de reducir las desigualdades a partir de reformas estructurales.

Todo ello precisa de una alta eficiencia y una buena calidad institucional que permita identificar qué sectores se deben priorizar y garantice una buena gestión de los proyectos y su eficacia.



EL IMPACTO DE LA CRISIS DEL COVID-19 EN LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS (INFORME DEL BANCO DE ESPAÑA)

Este mes de diciembre, el Banco de España ha publicado la información anual de la Central de Balances Integrada, para unas 800.000 empresas y con un 50% de la información correspondiente al año 2019. Además, se dispone de la Central de Balances Trimestral, con un menor número de empresas participantes y de mayor tamaño, pero con una disponibilidad más próxima, ya que proporciona información hasta el tercer trimestre de este año.

Tal como se señala en el informe, desde los años de crisis, 2013, se observa un incremento de la rentabilidad ordinaria del activo, que ha permitido en las empresas, especialmente pymes, mejorías en las ratios de liquidez (activos líquidos en relación a activos totales). Asimismo, se constata un proceso de desapalancamiento en todos los segmentos del tejido empresarial español.

Con la aproximación de los datos para 2020, se pueden observar los impactos de la pandemia en los estados contables de las empresas informantes de la Central de Balances, y destaca la caída del VAB así como del Resultado Ordinario Neto, que afecta de forma diferente según el sector y el tamaño empresarial, siendo más negativo para las pymes.

Adicionalmente, de acuerdo con la Central de Balances Trimestral, se registra un empeoramiento en el segundo trimestre con respecto al primero, y una leve mejoría en el tercero, que se revertirá presumiblemente en el cuarto como consecuencia de las medidas frente a la segunda ola de contagios.

Las ratios de deuda aumentaron a raíz del descenso del excedente ordinario, a la vez que las empresas aumentaron su endeudamiento por la mayor necesidad de liquidez en el contexto de la COVID-19.

Por otra parte, el Banco de España realiza en este informe una microsimulación con sus proyecciones macroeconómicas del mes de septiembre de 2020, para diez sectores de actividad, proyectándolo a la Central de Balances Integrada de 2019 con 380.000 empresas, y dos posibles escenarios: uno sin efectos negativos permanentes y otro con.

De esta forma, se presentan las posibles situaciones de las empresas y actuaciones a realizar.



Clasificación de las empresas con dificultades financieras y posibles actuaciones

Clasificación de las empresas	Definición	Posibles actuaciones
Empresas con presión financiera elevada	No pueden pagar los intereses de la deuda con los resultados corrientes del ejercicio	
a. Empresas solventes	Sus resultados futuros esperados les permiten amortizar su deuda	Apoyo a las rentas, incentivos a las entidades financieras para la concesión de financiación, carencias, extensión de plazos
b. Empresas insolventes	Sus resultados futuros esperados no son suficientes para amortizar su deuda	
b.1. Empresas insolventes y viables	Sus resultados futuros esperados son positivos, pero insuficientes para amortizar su deuda	Reestructuración de la deuda mediante quitas o conversión de deuda en acciones
b.2. Empresas insolventes e inviables	Sus resultados futuros esperados son negativos	Liquidación de la empresa

Fuente: Banco de España.

Queda de manifiesto el aumento significativo de la presión financiera como consecuencia de la crisis de la COVID-19, de forma más pronunciada en pymes y sectores más expuestos a las restricciones impuestas como hostelería, restauración y ocio y vehículos de motor. También un deterioro de la situación de solvencia de las empresas: aumentarían 4 puntos porcentuales sin efectos permanentes y 8 puntos con efectos permanentes.

A la luz de los datos y simulaciones de este estudio, resulta necesario articular un plan de medidas de apoyo directas, que ponga freno al aumento importante de insolvencia en el conjunto de empresas, especialmente en los ámbitos más afectados señalados en el estudio.



MEDIDAS ECONÓMICAS FRENTE A LA COVID-19

El FMI, a través de su Monitor Fiscal, permite hacer un seguimiento del estado de situación sobre el conjunto de ayudas en materia fiscal implementadas por los diferentes países ante la crisis del COVID-19.

Resumen de las medidas fiscales en respuesta a la COVID-19						
% del PIB	11 de setiembre 2020		31 de diciembre 2020		Diferencia	
	Gasto adicional o ingresos exentos a los sectores económicos (sin Salud)	Ayudas liquidez: Garantías	Gasto adicional o ingresos exentos a los sectores económicos (sin Salud)	Ayudas liquidez: Garantías	Gasto adicional o ingresos exentos a los sectores económicos (sin Salud)	Ayudas liquidez: Garantías
Australia	11,2	1,0	15,3	1,0	4,1	0,0
Canadá	11,6	4,0	12,3	3,8	0,7	-0,2
Unión Europea	3,8	0,6	3,8	0,6	0,0	0,0
Francia	4,6	14,8	6,9	14,8	2,3	0,0
Alemania	7,7	24,8	9,8	24,8	2,1	0,0
Italia	4,5	32,8	6,2	35,3	1,7	2,5
Japón	10,3	3,0	13,8	2,9	3,5	-0,1
Corea	3,2	3,7	3,2	3,7	0,0	0,0
España	3,0	13,2	3,7	13,5	0,7	0,3
Reino Unido	7,6	16,5	10,9	16,1	3,3	-0,4
EEUU	10,3	2,2	14,4	2,2	4,1	0,0

Fuente: FMI, Monitor Fiscal.

A través de estos datos, es posible observar que, por una parte, salvo Italia, las ayudas a través de garantías no se han utilizado desde el mes de septiembre. Por otra parte, el aumento del gasto público en ayudas económicas ha aumentado 2,1 puntos del PIB en Alemania, 2,3 en Francia y 1,7 en Italia, pero, en España, el incremento del gasto en sectores afectados es un tercio del de estos países.

El nivel de gasto público en España para ayudar a los sectores económicos y empresas más perjudicadas por la crisis económica derivada de la pandemia es sustancialmente inferior al de los principales países europeos. Según los datos publicados por el FMI, en España, durante los últimos cuatro meses de 2020 las ayudas en relación con el PIB oscilaron únicamente entre el 3% del mes de septiembre y el 3,7% de diciembre, es decir, a un nivel significativamente inferior al de países referentes en Europa como son Alemania (entre 7,7% y 9,8%), Francia (entre 4,6% y 6,9%) o Italia (entre 4,5% y 6,2%), a pesar de que, en el caso de este último país el nivel de déficit y endeudamiento es muy elevado.

Teniendo en cuenta esta realidad, es fundamental que las administraciones públicas, especialmente el Gobierno Central, utilicen su capacidad de endeudamiento e



implementen un programa de fondos directos a la economía ante la grave situación económica de muchas empresas y sectores afectados por las restricciones a la vida social que afectan a la movilidad y al consumo (ver apartado CONSECUENCIAS DE LA COVID-19 SOBRE LA OCUPACIÓN).

Es crucial dotar de recursos a los sectores económicos y empresas afectadas, formalizados vía exenciones fiscales o gasto público discrecional para evitar cierres y facilitar el mantenimiento del empleo hasta que se recupere la actividad.

Hay que tener presente también que la afectación económica de la pandemia en los países mencionados es inferior que, en España, dado que nuestra economía es mucho más vulnerable por la dependencia del sector turístico y de los servicios, en comparación con países que tienen un sector industrial más potente.

También hay que destacar que la recuperación de niveles precrisis ya en 2021 por parte de EEUU y Japón obedece, en gran parte, a la política fiscal contracíclica, y a la intensidad de la misma.

En el caso europeo, los países con mayores dotaciones de ayudas directas serán los que antes abandonaron la crisis y recuperen su nivel precrisis, cosa que no se produce en el caso de la economía española, en gran parte, dado, en términos comparativos, el cicatero apoyo directo a las empresas y al empleo por parte de las administraciones, con la intensidad necesaria, como se han dado en otros países, lo que puede arrastrar más retraso y secuelas más duraderas en nuestra economía.



AYUDAS ICO AL TEJIDO EMPRESARIAL

Ante una crisis de gravedad sin precedentes causada por la pandemia de la Covid-19, el Gobierno de España impulsó a través del Instituto de Crédito Oficial (ICO) una serie de ayudas financieras mediante avales y préstamos para apoyar al tejido empresarial acompañando una serie de medidas adoptadas para mirar de favorecer la recuperación económica con un enfoque a evitar una crisis de liquidez.

El ICO, Agencia Financiera del Estado e instrumento financiero de política económica, ha gestionado varios instrumentos en nombre del Estado, que está permitiendo, movilizar una gran cantidad de recursos destinados a las empresas y autónomos para paliar los efectos económicos de la crisis, con el concurso de las entidades financieras.

Estos recursos se han estructurado hasta ahora en 3 grandes líneas de avales:

- Líneas de Avales Covid-19:
 - Línea ICO Covid-19 "Liquidez": Real decreto ley 8/2020.
 - Línea ICO Covid-19 "Inversión": Real decreto ley 25/2020.
- Línea de Avales Thomas Cook ampliada Covid-19
- Línea de Avales Arrendamiento Covid-19

Todo ello, siguiendo la demanda histórica de Fomento del Trabajo, se trata de un modelo que apuesta por la colaboración público-privada entre Administración, entidades financieras y empresas/autónomos a unos niveles sin precedentes.

Por un lado, la Línea ICO Covid-19 "Liquidez", tiene un importe de 100.000 M€, se trata de una operación de liquidez y capital circulante donde se avala entre un 60% (No pymes, 70% en caso de nueva operación y 60% en caso de renovación) y un 80% del préstamo (autónomos y pymes); tiene un plazo de vencimiento de hasta 8 años.

Por otro lado, la Línea ICO Covid-19 "Inversión", tiene un importe de 40.000M€, se destina a operaciones de nueva inversión y actividad donde se avala entre un 70% (No pymes) y un 80% (pymes y autónomos) del préstamo; tiene un plazo de vencimiento de hasta 8 años. Se divide en 4 tramos, de los cuales ya se encuentran activados el primero, el segundo y el cuarto:

- El primer tramo de la Línea por importe de 8.000 millones de euros, se encuentra distribuido en dos subtramos de la siguiente forma:
 - Pymes y autónomos. 5.000 millones de euros.
 - Empresas no pymes: 3.000 millones de euros.
- El segundo tramo tiene un importe de 2.550 millones de euros de la Línea de Avales. Este tramo se divide a su vez en dos subtramos:
 - 2.500 millones de euros para avalar financiación de entidades financieras concedida a empresas y autónomos en fase de convenio concursal.
 - 50 millones de euros para avalar las emisiones de programas de pagarés incorporados al Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF) antes del 19 de noviembre (fecha de entrada en vigor del Real decreto ley 34/2020), emitidos por empresas que estén en fase de ejecución de convenio concursal, siempre que estos hubieran estado efectivamente renovados e incorporados al MARF con carácter previo al otorgamiento de avales.



- El cuarto tramo dispone de un importe de 500 millones de euros de la Línea de Avales. Este tramo está destinado a avalar la financiación concedida por las entidades financieras supervisadas consideradas elegibles, a pymes y autónomos, pertenecientes al sector turístico, hostelería y actividades conexas, con la finalidad principal de atender las necesidades de liquidez derivadas de los gastos corrientes de la empresa (entre otras, pagos de salarios, facturas, necesidad de circulante, vencimientos de obligaciones financieras o tributarias) y de la realización de nuevas inversiones.

Ambas líneas establecen un importe máximo de los préstamos (o renovaciones) por cliente de 1,5M€.

Para préstamos o renovaciones de hasta un máximo de 1,5 millones de euros en una o varias operaciones de préstamo a autónomos y empresas, se aplicarán las disposiciones específicas del Reglamento (UE) nº 1407/2013 de la Comisión, de 18 de diciembre de 2013, relativo a la aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a las ayudas de minimis, cuando sea aplicable.

Para préstamos por encima de 1,5 millones de euros, o para importes inferiores cuando no sea aplicable el régimen de minimis, hasta el máximo establecido en el Marco Temporal de Ayudas de Estado de la Comisión Europea tanto para autónomos y empresas que reúnan la condición de pyme como para empresas que no reúnan la condición de pyme.

Cuando sea aplicable el Marco Temporal de Ayudas de la Unión Europea no encontrarse en situación de crisis en 31.12.2019 conforme a los criterios establecidos en el artículo 2 (18) del Reglamento de la Comisión N.º 651/2018, de 17 de junio de 2014 por el cual se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior.

En cuanto a la elegibilidad, pueden ser avalados nuevos préstamos y otras modalidades de financiación y renovaciones de operaciones otorgados a autónomos y empresas de todos los sectores de actividad que tengan domicilio social en España y que se hayan visto afectados por los efectos económicos del COVID-19 siempre que:

- Los préstamos y operaciones hayan sido formalizados o renovados a partir del 18 de marzo de 2020.
- Las empresas y autónomos tendrán que ser elegibles y viables conforme a la normativa financiera y de la UE que regula estas medidas:
 - No figuren en situación de morosidad en la consulta a los ficheros de la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE) a 31 de diciembre de 2019.
 - Si estando en situación de morosidad en esta fecha, la entidad y el cliente regularizan la misma con anterioridad a la entrada en vigor de esta Línea, será admisible siempre que la financiación avalada no se destine a la misma ni a cancelar deudas preexistentes.
 - No estén sujetos a un procedimiento concursal a fecha de 17 de marzo de 2020, bien por haber presentado solicitud de declaración de concurso, o para darse las circunstancias a que se refiere el artículo 2.4 de la Ley



22/2003, de 9 de julio, porque el concurso sea solicitado por sus acreedores.

- La financiación avalada no se podrá aplicar a la cancelación o amortización anticipada de deudas preexistentes.

Se ha extendido el plazo de solicitud del aval por parte de las entidades financieras para los préstamos y operaciones suscritas con autónomos y empresas hasta el 1 de junio de 2021.

Para poder solicitar la ampliación del plazo y/o periodo de carencia previstos en el Real decreto ley 34/2020, de 17 de noviembre, el autónomo o empresa (de ahora en adelante deudor) tendrá que cumplir los siguientes requisitos:

- Que el deudor solicite la ampliación en la entidad financiera que le concedió la financiación avalada.
- Que la operación de financiación avalada no esté en mora (impagada más de 90 días), ni tampoco lo esté ninguno de las financiaciones restantes otorgadas por la entidad al mismo cliente.
- No figurar en situación de morosidad en la consulta a los ficheros de la Central de Información de Riesgos del Banco de España (*CIRBE) en la fecha de formalización de la extensión.
- Que la entidad financiera no haya comunicado a la entidad concedente del aval ningún impago de la operación avalada con el deudor en la fecha de la formalización de la extensión.
- Que el deudor no esté sujeto a un procedimiento concursal.
- Que la financiación avalada, concedida en el marco de la Línea de Avaes Liquidez del Real decreto ley 8/2020, de 17 de marzo, para la cual se solicita la ampliación de plazos o periodo de carencia se haya formalizado antes del día 18 de noviembre de 2020.
- Que el deudor cumpla, para solicitar la extensión del aval, con los límites establecidos en la normativa de Ayudas de Estado de la Unión Europea.

En cuanto al proceso de solicitud de las dos líneas de avales se estructura en etapas:

En primer lugar, la empresa o autónomo solicita la financiación a una entidad financiero que analiza el riesgo y la elegibilidad. Una vez aprobados, esta hace la solicitud del aval al ICO. Si la cantidad solicitada se inferior a los 50M€, la aprobación por parte del ICO es automática. En caso de que se trate de una cuantía superior, el ICO realizará un análisis de elegibilidad y los límites antes de proceder o no a su aprobación.

En cuanto a la estructura. De la Línea de Avaes "Liquidez", se han activado los 100.000 M€ en 5 tramos. Estos se han destinado a los siguientes: 67.500 M€ a pymes y autónomos; 25.000 M€ a no pymes; 2.500 M€ a turismo; 500 M€ a transporte; 4.000 M€ en Pagarés a MARF; y 500 M€ Reasignación de CERSA.

Por otro lado, de la Línea de Avaes "Inversión" se han activado 11.050 M€ en 3 tramos, que se han destinado a: 5.000 M€ pymes y autónomos; 3.000 M€ no pymes;



500M€ Turismo; 2500M€ emprendidas/autónomos en fase de ejecución de convenio concursal; y 50M€ Emisiones MARF en fase de ejecución de convenio concursal.

A fecha de 31 de diciembre de 2020, se han evaluado 944.588 operaciones, por un importe total avalado de 87.086 M€ que ha permitido la movilización de 114.648 M€; donde el 98% de las operaciones han sido formalizadas.

Sobre los principales destinatarios de la Línea de Avaless, el 41,7% han ido a parar a micropymes, el 32,2% a autónomos, el 24,2% a pymes y el 1,9% a no pymes.

Además, la Línea de Avaless ha sido destinada principalmente a financiación a largo plazo. Donde el 70,1% de la financiación vence a los 4 y 5 años; un 23,2% entre 2 y 3 años; un 3,7% entre 3 y 4 años; un 1,7% entre 1 y 2 años; un 1,2% de fina en un año; y un 0,001% entre 6 y 8 años.

En cuanto a la diversificación sectorial de las Líneas de Avaless, hay que destacar el mayor peso de los sectores más afectados en el momento de la distribución.

Línea de avales ICO COVID-19 por sectores

	Nº Operaciones	Nº Empresas	Aval Solicitado (Millones €)	Financiación (Millones €)	Financiación (% del total)
Turismo, Ocio y Cultura	173395	125262	12820,70	17176,70	14,98%
Construcción e Infraestructuras	100988	63987	9496,80	12443,20	10,85%
Servicios Emp, Profs y Administrativos	86027	62108	7742,70	10408,70	9,08%
Bienes de Consumo y Retail	79385	57233	4727,00	6064,10	5,29%
Dist. Comercial de Alimento y Bebidas	62341	39628	6601,90	8777,80	7,66%
Bienes de Equipo e Industriales	62281	36205	7284,30	9421,20	8,22%
Agricultura, Ganadería y Pesca	52639	37103	3971,40	5079,20	4,43%
Transporte y Logística	46938	28208	3511,70	4498,00	3,92%
Industria Textil y Moda y Retail	44521	28684	3590,70	4670,00	4,07%
Automoción y Material de Transporte	44507	26257	5006,10	6615,40	5,77%
Industria y Servicios de Salud	32719	23580	2452,10	3217,00	2,81%
TIC	28831	17844	3168,00	4158,10	3,63%
Servicios Inmobiliarios	22944	17968	1938,20	2479,30	2,16%
Industria Alimentación y Bebidas	21429	10802	4357,20	5808,40	5,07%
Energía	20989	12370	2345,20	3077,20	2,68%
Educación	15584	11620	829,00	1066,70	0,93%
Industria Papel, Madera y servicios	14839	8823	1292,20	1682,20	1,47%
Medio ambiente	14218	9001	1702,80	2277,40	1,99%
Industria Química	11105	5295	2007,90	2637,10	2,30%
Metalurgia y otras Materiales	4507	2384	1411,80	1992,90	1,74%
Industrias Extractivas	4401	2445	828,30	1097,00	0,96%
Total	944588	626807	87086,00	114647,60	100,00%

Fuente: ICO.

Así pues, los sectores del Turismo, Ocio y Cultura, el de la Construcción e Infraestructuras, y Servicios Empresariales, Profesionales y Administrativos son los que más financiación han recibido; en concreto, 17.176,3 M€, 12.443,2 M€ y 10.408,7 M€ respectivamente.



Si analizamos la financiación por operación, nos sale que a cada una le corresponden 99.061,10 €/operación, 123.214,64 €/operación, y 120.993,41 €/operación respectivamente. De media, por cada operación le corresponden 121.373,13€.

En cuanto a las autonomías, Cataluña lidera número en de operaciones (183.466) y de empresas (115.834), a pesar de que es la Comunidad de Madrid la que recibe más financiación (24.137,9 M€) y más avales (17.770,8 M€). Por su parte, Cataluña recibe 21.125,9 M€ de financiación, de los cuales 16.182,5 son avalados. La tercera y cuarta CCAA que reciben más financiación son Andalucía (13.868 M€) y Valencia (11.548,9 M€), ambas con un tejido productivo muy dependiente de los sectores más afectados por la crisis de la Covid-19, como el Turismo, el Ocio y la Cultura.

Prestando atención a la financiación por operación encontramos que Cataluña recibe 115.148,86€, Madrid recibe 182.049,17€, Andalucía 92.499,58€ y Valencia 112.476,87€. También destacan Baleares y Navarra que reciben 180.416,90€ y 172.127,30 € por operación respectivamente.

Línea de avales ICO COVID-19 por CCAA

	Nº Operaciones	Nº Empresas	Aval Solicitado (Millones €)	Financiación (Millones €)	Financiación (% total)
Cataluña	183466	115834	16182,50	21125,90	19,40%
Andalucía	149925	96979	10790,30	13868,00	12,74%
Madrid	132590	80611	17770,80	24137,90	22,17%
València	102678	62733	8905,60	11548,90	10,61%
Galicia	56273	35855	4217,10	5520,10	5,07%
Castilla y León	47596	30021	3402,20	4395,20	4,04%
Castilla La Mancha	42821	27271	3039,40	3858,50	3,54%
Canarias	40433	26557	3099,00	4049,80	3,72%
País Vasco	30550	18431	4743,70	641,10	0,59%
Murcia	29890	17600	2856,40	3712,50	3,41%
Aragón	27072	16732	2529,60	3304,90	3,04%
Baleares	26385	17818	3467,70	4760,30	4,37%
Extremadura	24316	16076	1525,90	1955,50	1,80%
Asturias	19874	12055	1600,90	2122,40	1,95%
Cantabria	11772	7479	827,40	1062,10	0,98%
Navarra	10652	6812	1375,20	1833,50	1,68%
La Rioja	6519	4084	643,90	842,50	0,77%
Ceuta y Melilla	1776	1260	108,30	135,50	0,12%
Total	944588	591535	87085,90	108874,60	100,00%

Fuente: ICO.

Con todo esto, queremos trasladar el mensaje de que, si bien estas Líneas de Avales son de gran ayuda en cuanto han facilitado la liquidez y financiación, es evidente la necesidad urgente de aumentar las ayudas que refuerzan la solvencia por falta de actividad asociada a medidas de salud pública, en especial las ayudas directas; a fin de



preservar nuestro tejido empresarial y productivo, y garantizar la continuidad de la actividad económica.



CONSECUENCIAS DE LA COVID-19 SOBRE LA OCUPACIÓN

Con los datos de la EPA del cuarto trimestre de 2020 es posible sacar una radiografía, en términos anuales, del impacto de la crisis económica derivada de la COVID-19 sobre el mercado de trabajo, analizando la evolución de cada trimestre y comparando el último trimestre del 2019 con los de igual período de 2020.

En las sucesivas encuestas del año pasado veíamos el impacto inicial de la caída tan dramática de la actividad a causa del confinamiento de los meses de marzo y abril. Después, en los meses de verano, comenzó la fase de recuperación pero que, a todas luces, en España, está siendo más lenta de lo inicialmente previsto debido a las nuevas olas de contagios y la imposibilidad de retomar la actividad económica con relativa normalidad, principalmente en algunos sectores que se han visto más afectados por las limitaciones y restricciones.

¿Cuáles han sido estos sectores donde más incidencia en términos de empleo ha tenido la caída de actividad? ¿En qué CCAA se dieron las pérdidas más significativas?

Para responder a esta pregunta hace falta considerar que en el último trimestre del año pasado en las estadísticas de ocupación figuran también los trabajadores afectados por un ERTE, cosa que no existía un año antes.

Teniendo en cuenta la cantidad de personas ocupadas, en términos interanuales, la caída para el conjunto de España fue de 3,1%, siendo en el sector servicios donde la ocupación se contrajo con más fuerza, seguido de la industria (-2,5%).

Un desglose más detallado por ramas de actividad permite apreciar que los impactos más negativos se dieron en hostelería con una contracción de 23,3% y actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento con una caída de 11,0%. También bajó la ocupación por sobre la media en los sectores de comercio, transporte y actividades administrativas y servicios auxiliares.

Por la parte positiva, destaca el crecimiento de actividades financieras y de seguros, así como las inmobiliarias, además de educación y actividades sanitarias y de servicios sociales, aunque en menor medida.

Considerando la cantidad de horas efectivas trabajadas, la caída de la ocupación es más profunda que la que indican los datos de personas ocupadas. Concretamente, la variación entre el cuarto trimestre de 2020 y de 2019 fue de 6,1% menos en horas efectivas para el conjunto de España. La disminución más profunda se da en hostelería, con una contracción de 43,7%. También fue importante la caída en actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento (-19,9%).

En cuanto a los ERTEs, los sectores que permanecen más fuertemente afectados son servicios de comidas y bebidas, servicios de alojamiento y comercio. También se mantiene alta la incidencia de ERTEs en actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento.



Por CCAA, cabe señalar que cuatro regiones explican casi dos tercios de los ERTes vigentes, a saber, Cataluña (23,2%) Madrid (15,6%), Andalucía (13,4%) y Canarias (11,4%).

Según los datos de ocupación de la EPA, la mayor caída interanual se dio en Canarias, seguida por Baleares y, aunque en niveles más bajos, por Cataluña y Aragón.

Variación de la ocupación entre 4T2020 y 4T2019 por rama de actividad y CCAA

	Total	A Agricultura	C Industria manufacturera	F Construcción	Comercio al por mayor y al por menor; transporte y almacenamiento; hostelería (G + H + I)	J Información y comunicaciones
Total Nacional	-3,1	-1,5	-2,7	-0,3	-9,7	-0,7
Andalucía	-1,7	6,1	-0,4	3,1	-11,1	7,8
Aragón	-3,9	2,0	8,4	-8,0	-16,5	-32,3
Asturias, Principado de	-1,9	31,7	-3,2	0,0	-14,6	-7,4
Baleares, Islas	-8,1	14,3	-4,1	-21,4	-14,5	2,2
Canarias	-12,0	-2,1	4,8	8,3	-19,7	28,5
Cantabria	-3,0	-11,8	0,0	20,9	-20,7	48,8
Castilla y León	-2,7	-3,3	-10,9	11,1	-5,8	-9,5
Castilla - La Mancha	-0,3	4,7	-1,6	-11,5	3,5	0,7
Cataluña	-4,0	-12,9	-5,4	-0,3	-8,8	34,5
C. Valenciana	-3,4	-32,9	-6,6	3,0	-7,3	-7,6
Extremadura	1,4	-7,2	-15,5	32,2	-1,4	43,5
Galicia	-1,4	6,0	-6,1	1,3	-3,7	-1,6
Madrid, Comunidad	-3,4	-35,7	0,6	-4,1	-10,5	-17,3
Murcia, Región de	0,4	-5,2	5,2	-8,1	-2,5	32,9
Navarra, C. Foral	-3,2	-12,0	3,8	35,9	-19,1	-3,8
Vasco	-1,4	-10,1	2,0	-6,2	-11,4	-12,5
Rioja, La	0,3	23,4	6,0	-6,3	-6,3	0,0

Fuente: INE.



Variación de la ocupación entre 4T2020 y 4T2019 por rama de actividad y CCAA (cont.)

	K Actividades financieras y de seguros	L Actividades inmobiliarias	Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y servicios auxiliares (M + N)	Administración Pública y defensa, Seguridad social obligatoria ; educación; actividades sanitarias y de servicios sociales (O + P + Q)	Activ. artísticas, recreativas y de entretenimiento; hogares como empleadores domésticos; activ. de organizaciones y organismos extraterritoriales; otros servicios (R + S + T + U)
Total Nacional	9,5	4,3	-0,9	2,2	-5,8
Andalucía	13,3	7,9	-8,8	3,6	9,4
Aragón	0,0	-22,2	2,8	0,7	3,0
Asturias, Principado de	28,2	-25,0	7,7	4,1	-5,8
Baleares, Islas	11,7	0,0	-7,4	15,8	-24,1
Canarias	-5,8	6,1	-20,3	1,0	-36,9
Cantabria	4,2	-6,3	18,5	4,5	-16,6
Castilla y León	3,3	24,2	0,7	-0,5	0,5
Castilla - La Mancha	-9,2	-35,5	2,8	0,7	-1,9
Cataluña	6,2	0,3	-0,5	-2,0	-14,1
Comunidad Valenciana	-4,1	17,0	7,9	1,8	1,0
Extremadura	15,8	-14,3	12,2	2,6	-3,9
Galicia	8,2	-25,0	3,6	1,0	-7,3
Madrid, Comunidad de	13,8	8,9	-1,9	6,7	-6,3
Murcia, Región de	73,7	40,6	-1,7	-0,6	1,2
Navarra, C. Foral	55,9	-15,0	6,5	-3,0	-20,9
Vasco	7,7	-5,1	7,8	0,3	2,8
Rioja, La	-9,1	100,0	17,5	-3,1	-18,1

Fuente: INE.

En Cataluña, la cantidad de ocupados disminuyó un 4,0% en el cuarto trimestre de 2020 respecto a igual período del 2019. Es una caída superior a la de la media del conjunto de España (-3,1%). Los sectores donde más cayó el empleo en Cataluña fueron actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento (-14,1%), agricultura (-12,9%), comercio (-8,8%) e industria manufacturera (-5,4%). Destaca, por otra



parte, el fuerte crecimiento de información y comunicaciones (+34,5%) y la ligera reducción de la ocupación en construcción (-0,3%).

En otras CCAA, como Madrid, por ejemplo, la ocupación bajó un 3,4%, con caídas más intensas en información y comunicaciones (-17,3%), comercio (-10,5%), actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento (-6,3%), y también en construcción (-4,1%). En Madrid, creció la ocupación en actividades financieras (+13,8%), inmobiliarias (+8,9%) y administración pública (+6,7%). La cantidad de personas ocupadas en la industria manufacturera creció un 0,6% en esta CA.

En este análisis se expone cómo ha sido la crisis en términos de empleo, de horas trabajadas, y cómo la afectación de la misma ha sido diferente tanto por sectores como por CCAA, de ahí que deba de hacerse medidas sectoriales para los sectores y territorios más afectados.



PACTO NACIONAL PARA LA INDUSTRIA 2017-2020: EL PAPEL DE LA CONCERTACIÓN SOCIAL

A continuación, se hace un somero análisis del *Pacte Nacional per a la Indústria 2017-2020*. Un marco de actuaciones concretas consensuado entre agentes sociales y la administración pública, para impulsar, en un horizonte de más largo término, pero definido, la industria catalana, su tejido empresarial y la ocupación de calidad.

Para ello, fueron definidos seis ámbitos de trabajo concretos:

1. Competitividad y ocupación industrial (presupuesto de 738,9 millones de euros)
2. Dimensión empresarial y financiación (presupuesto de 106,7 millones de euros)
3. Industria 4.0 y digitalización (presupuesto de 178,9 millones de euros)
4. Formación (presupuesto de 699,1 millones de euros)
5. Infraestructuras y energía (presupuesto de 342,9 millones de euros)
6. Sostenibilidad y economía circular (presupuesto de 150,4 millones de euros)

En este sentido, recientemente se ha dado a conocer el grado de cumplimiento presupuestario del PNI, con un porcentaje de ejecución total sobre el presupuesto de 1.800 millones de euros del 91%.

Cabe destacar, que en ámbitos como las infraestructuras y energía o la industria 4.0 y digitalización el volumen ejecutado a lo largo de estos años ha sido menor, lo que nos debería llevar a reflexionar sobre la necesidad de reforzarlos para desplegar una ambiciosa política industrial.

En definitiva, esta política industrial debe contener, en el marco de un gran pacto social y económico, herramientas que permitan hacer frente a contextos de crisis, así como también, a los cambios disruptivos que obligadamente tendrá que afrontar el sector, como la digitalización y la producción sostenible.

El PNI 2017-2020 del que recientemente conocemos su balance, aunque puede tener alguna sombra, pone de manifiesto, de nuevo, la necesidad de articular una política económica de carácter concertado con los agentes económicos y sociales.

Si en 2016, durante su negociación, fue importante preparar al país para la nueva industria, con dos ejes prioritarios como fueron la digitalización y la economía circular, que se añadieron a los ya clásicos de internacionalización, capital humano, innovación e infraestructuras, entre otros. Ahora, después de una crisis de una intensidad no vista anteriormente, y la persistencia de los retos, aunque con ayuda de los fondos *Next Generation*, y ante un nuevo Gobierno, resulta imprescindible articular una agenda económica y social concertada, que permita afrontar esos retos, y hacerlo buscando el crecimiento económico, de carácter sostenible medioambientalmente y competitivo, que nos permita la creación de empleo estable y de calidad, y reforzar los mecanismos de cohesión social. El reto es mayúsculo, pero la necesidad de hacerlo, lo es aún más.

Por ello, articular un pacto social en Cataluña resulta adecuado, por la finalización del mismo, por la actual situación salida de la crisis, pero con secuelas persistentes por los retos de transformación económica que exige los nuevos requerimientos derivados



de la digitalización y de la economía verde, y finalmente por la oportunidad, en contenido y recursos que los fondos *Next Generation* harán en estos siete años, y especialmente en los tres primeros, que deberán administrarse de forma bien enfocada y ágilmente.



PLAN DE RECUPERACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA: PRINCIPALES REFERENCIAS

Con un total próximo a los 70.000 M€, y con apenas un período de tiempo de tres años para su despliegue (período 2021-2023), el Gobierno de España ha presentado el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia.

La cuantía de este Plan hace referencia a la primera fase de movilización de las transferencias del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia europeo.

En este contexto, el Plan de Recuperación prevé la movilización de más de 140.000 millones de euros de recursos públicos hasta 2026, con una fuerte concentración de las inversiones y reformas en la primera fase del plan Next Generation EU, que cubre el periodo 2021-2023, con el fin de impulsar la recuperación y lograr un máximo impacto contracíclico.

El plan se estructura en un conjunto de 4 ejes que engloban 10 políticas palanca y sus 30 componentes, los cuales aglutinan toda una serie de inversiones y reformas que en este focus procederemos a analizar.

Los 4 ejes van en la línea de los objetivos estratégicos marcados por la Comisión Europea, como son la Transición Ecológica, la Transformación Digital, la Cohesión Social y Territorial, y la Igualdad de Género.

Las 10 políticas palanca son: (I) Agenda urbana y rural, lucha contra la despoblación y desarrollo de la agricultura; (II) Infraestructuras y ecosistemas resilientes; (III) Transición energética justa e inclusiva; (IV) Una Administración para el siglo XXI; (V) Modernización y digitalización del tejido industrial y de la pyme, recuperación del turismo e impulso a una España nación emprendedora; (VI) Pacto por la ciencia y la innovación. Refuerzo a las capacidades del Sistema Nacional de Salud; (VII) Educación y conocimiento, formación continua y desarrollo de capacidades; (VIII) Nueva economía de los cuidados y políticas de empleo; (IX) Impulso de la industria de la cultura y el deporte; (X) Modernización del sistema fiscal para un crecimiento inclusivo y sostenible.

Presupuestariamente, cabe destacar las siguientes políticas palanca:

- (I) Agenda urbana y rural, lucha contra la despoblación y desarrollo de la agricultura: 14.407 M€ (20,7% del total presupuestado). Además, dentro de esta política palanca, debemos destacar los componentes 1. Plan de choque de movilidad sostenible, segura y conectada en entornos urbanos y metropolitanos; y 2. Plan de rehabilitación de vivienda y regeneración urbana; puesto que perciben 6.536M€ (9,4%) y 6.820 M€ (9,8%) respectivamente.
- (II) Infraestructuras y ecosistemas resilientes: 10.400 M€ (15,0%). Destaca la partida destinada al componente 6. Movilidad sostenible, segura y conectada; el cual recibe 6.667 M€ de financiación, un 9,6% del total presupuestado para este Plan.
- (IV) Una Administración para el siglo XXI: 4.315 M€ (6,2%). Englobada en un solo componente: 11. Modernización de las Administraciones públicas.



- (V) Modernización y digitalización del tejido industrial y de la pyme, recuperación del turismo e impulso a una España nación emprendedora: 16.075 M€ (23,1%). Destacan componentes como el 13. Impulso a la pyme (4.894 M€; 7,0%), el 15. Conectividad Digital, impulso de la ciberseguridad y despliegue del 5G (3.999 M€; 5,8%) o el 12. Política Industrial España 2030 (3.782 M€; 5,4%).
- Por otro lado, la (X) Modernización del sistema fiscal para un crecimiento inclusivo y sostenible, carece de presupuesto. Entre otras se señalan: 27. Medidas y actuaciones de prevención y lucha contra el fraude fiscal, 28. Adaptación del sistema impositivo a la realidad del siglo XXI; 29. Mejora de la eficacia del gasto público; y 30. Sostenibilidad a largo plazo del sistema público de pensiones en el marco del Pacto de Toledo. Varios de estos componentes responden a reivindicaciones muy importantes que llevamos impulsando desde Foment del Treball Nacional, como son la lucha contra el fraude fiscal, la modernización del sistema impositivo español, la mejora de la eficiencia en el uso de los recursos públicos y la reforma para la sostenibilidad de las pensiones. Cuestiones que son abordadas en diferentes áreas para participar activamente en el debate público y propositivo, huyendo de la mera crítica.

Todas estas políticas palancas, contienen una serie de inversiones y reformas alineadas con los objetivos generales del Plan de Recuperación y con la agenda nacional de reformas.

Con las inversiones se pretende actuar directamente sobre la actividad económica mediante la articulación de proyectos tractores de gran alcance que serán impulsados mediante distintos instrumentos de gestión pública. Entre ellos destacan: la inversión directa del Estado; los convenios con las CCAA o corporaciones locales; las subvenciones para la iniciativa privada; la participación en consorcios, fondos público-privados o en el capital de empresas; las ayudas públicas mediante instrumentos financieros, como créditos y garantías, así como fondos de inversión; la compra pública innovadora; y la participación en proyectos transnacionales o proyectos importantes de interés común europeo.

El Gobierno reconoce el carácter esencial de la colaboración público-privada para la implementación del Plan, por lo que se ha adaptado el marco normativo de los instrumentos de colaboración público-privada con la creación de una nueva figura de colaboración: los Proyectos Estratégicos para la Recuperación y Transformación Económica (PERTEs). Se trata de proyectos de carácter estratégico con gran capacidad de arrastre para el crecimiento económico, el empleo y la competitividad de la economía española, con un alto componente de colaboración público-privada y transversales a las diferentes Administraciones.

Los PERTEs constituyen una figura con vocación de permanencia, concebida como un mecanismo de impulso y coordinación de proyectos muy prioritarios y emblemáticos, especialmente complejos o en los que exista un claro fallo de mercado, externalidades importantes o una insuficiente iniciativa o capacidad de inversión por parte del sector privado. Su objetivo es contribuir a una gestión ágil y eficiente de los fondos y reforzar aquellos proyectos que contribuyan claramente a la transformación de la economía



española, actuando sobre las cadenas de valor de sectores tractores estratégicos para el futuro.

La identificación de los PERTEs se realizará por el Consejo de Ministros, que pondrá en marcha los correspondientes procesos para articular a los diferentes participantes públicos y privados en la correspondiente "alianza" o consorcio para el despliegue de los proyectos. Sobre la base de la información proporcionada por los planes de las CCAA, y las distintas manifestaciones de interés, se han identificado a título preliminar seis posibles proyectos estratégicos para la recuperación y transformación económica para impulsar procesos de reforma estructural de toda la cadena de valor en los ámbitos de (i) la industria de la automoción verde y conectada, (ii) la generación energética mediante hidrógeno verde, (iii) la industria aeroespacial, (iv) la agricultura sostenible y eficiente, (v) el uso del español en el ámbito de la inteligencia artificial, (vi) o el desarrollo de un sistema nacional de salud puntero.

El Plan también orientará las inversiones a apoyar la participación de empresas españolas e instituciones en proyectos transnacionales y europeos.

En cuanto a las reformas, el Gobierno de España reconoce que la economía española arrastra importantes desequilibrios de carácter estructural que han lastrado la capacidad de crecer de forma sostenible en el tiempo. Además, afirman que la pandemia ha puesto de manifiesto las debilidades y fortalezas de la economía española y ha acelerado determinados procesos de transformación estructural y digitalización.

Así, el Plan de Recuperación de la economía española contempla un impulso de la inversión pública acompañado de una agenda de reformas estructurales que con el objetivo de modernizar el tejido productivo y la Administración, aumentar la productividad y el crecimiento potencial de la economía, su capacidad de crear empleos de calidad en todo el territorio nacional y de reducir las brechas sociales ampliadas desde la crisis financiera, al tiempo que se impulsa una economía verde, se avanza en la lucha contra el cambio climático y la protección de la biodiversidad.

Cabe señalar que la agenda de reformas estructurales planteada en el Plan se basa en las recomendaciones específicas para España dentro del semestre europeo en 2019 y 2020, y está alineada con las agendas estratégicas desplegadas a nivel de la Unión Europea, en particular en los ámbitos de transición ecológica (European Green Deal), digitalización (Digital Strategy), la política agrícola comunitaria, la política de cohesión y el pilar europeo de derechos sociales.

Por otro lado, como complemento a los efectos externos positivos de las inversiones y reformas a nivel nacional, el Gobierno pretende desarrollar a su vez los proyectos transnacionales. Especialmente con Portugal, Francia e Italia.

Por lo que hace referencia a la financiación del Plan más allá de las inversiones, el Gobierno reconoce la entrada en funcionamiento de las nuevas figuras impositivas y los cambios realizados en los impuestos ya existentes, con un aumento de la recaudación derivado de los nuevos mecanismos de lucha contra el fraude y la economía sumergida.



Esto contrasta con los sistemas de financiación de los planes presentados por otros estados miembros de la UE como Italia, Francia o Alemania, basados en la inversión, especialmente en infraestructuras, y en la liberalización de los mercados monopolizados hasta el momento por empresas estatales, como los servicios regionales de transporte de personas y de mercancías.

En su conjunto, se espera que el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia tenga un impacto macroeconómico significativo. En concreto, se prevé una inversión anual de 2 puntos del PIB en el periodo de ejecución del Plan.

Para el año 2021, se contempla que el Plan comience a tener efectos durante el segundo semestre del año. En ese contexto, según el Gobierno, el multiplicador se situaría ligeramente por encima de 1. Conforme se avance en la ejecución del Plan y comiencen a manifestarse los efectos estructurales, el multiplicador crecería y se volvería muy heterogéneo entre los distintos planes, destacando especialmente los digitales y la inversión en I+D, con multiplicadores superiores a la media. Asimismo, destacan que todos los proyectos tractoros tienen un efecto expansivo sobre la actividad (multiplicador por encima de 1).

En términos agregados, el empleo generado por el Plan podría superar los 800.000 puestos de trabajo al cabo del periodo de ejecución del Plan, lo que equivaldría a unos 12 empleos por cada millón de euros invertido, según consta en el mismo. Las políticas más intensivas en creación de empleo son las relacionadas con las palancas V. Modernización y Digitalización del tejido industrial y de la pyme, recuperación del turismo e impulso a una España nación emprendedora, VIII. Nueva economía de los cuidados y políticas públicas para un mercado de trabajo dinámico, resiliente e inclusivo, y VII. Educación y conocimiento, formación continua y desarrollo de capacidades.

Asimismo, el Gobierno defiende que el Plan supondrá una mejoría estructural de competitividad del tejido empresarial, con una mejora sostenida de la posición exterior.

También señalan que las mejoras relativas a los ejes digitales, a la apuesta por el ecosistema industria-servicios, y el impulso al emprendimiento supondrán una mejoría de 0,2 puntos porcentuales en la tasa de crecimiento de las exportaciones a largo plazo.

Por otro lado, el Plan también presenta una reflexión comparativa relativa al escenario base de inversión, en la que se afirma que la pasada crisis financiera interrumpió un periodo de sostenida acumulación de capital público en España. Se destaca que desde mediados de la década de los 90, la economía española registraba una inversión pública superior a los niveles de depreciación del capital, logrando una inversión pública neta. Este proceso de acumulación de capital se habría visto interrumpido a partir de 2012, año a partir del cual la economía española habría ido reduciendo sistemáticamente su stock de capital. Esta tendencia decreciente habría situado la inversión pública en España en los últimos años por debajo de la media europea y muy alejada de los países más inversores del entorno.



Es por ello que el impulso a la inversión derivado del Plan de Recuperación se considera indispensable para romper esta tendencia de destrucción de capital público, permitiendo mantener un nivel de inversión pública que, en ausencia de este apoyo financiero, sería prácticamente nula en un contexto de limitado margen fiscal y grandes necesidades de gasto corriente en sanidad y educación. Frente a este escenario tendencial, el esfuerzo de inversión pública incluido en el Plan de Recuperación tiene un carácter aditivo y pretende cerrar la brecha con la media europea, aproximándose al 4% del PIB.



PLAN DE ESTABILIDAD 2021-2024: SENDA DE REDUCCIÓN DEL DÉFICIT PÚBLICO

El Plan de Estabilidad, remitido a Bruselas a fines de abril, incluye las perspectivas macroeconómicas y fiscales del Gobierno para el período comprendido entre 2021 y 2024. En este sentido, se prevé una recuperación de la economía española, después de la brutal contracción en el 2020 del 11% del PIB, en forma de V asimétrica, con unos aumentos más fuertes del PIB en los primeros años para después ir moderando su crecimiento a fin del horizonte de previsión.

La recuperación de la economía, en las previsiones del Gobierno, se basa en la dinamización del consumo interno y la normalización de la actividad turística, estimando alcanzar el nivel precrisis en casi dos años más. Vale la pena recordar, que muchas economías ya han recuperado su nivel anterior a la crisis en términos de PIB o lo harán en los próximos trimestres, antes de acabar el 2021.

Así, se prevé que la economía española recupere los niveles de actividad anteriores a la pandemia a finales de 2022, lo que representa un ritmo de recuperación rezagado con los que exhiben otros países. Además, en términos de empleo, se estima una tasa de paro del 12,7% recién para 2024, reduciéndose paulatinamente y situándose en 2022 igual que la que había en el año 2019.

Tal y como se viera en la crisis anterior, las caídas del PIB de la economía española tienen un sustancial efecto sobre el mercado laboral, generando pérdidas significativas en términos de ocupación, con las consecuentes secuelas en el ámbito social que acaban por traducirse en deficiencias estructurales que se perpetúan en el tiempo.

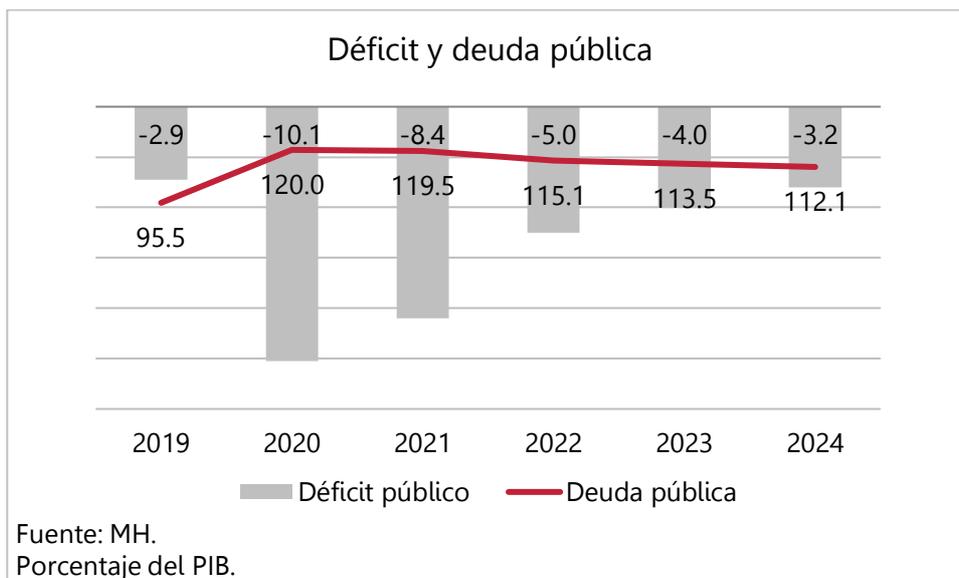
Perspectivas macroeconómicas 2019-2024						
Variación anual	2019	2020	2021	2022	2023	2024
PIB real	2,0	-10,8	6,5	7,0	3,5	2,1
C. privado	0,9	-12,1	7,3	6,9	2,8	1,7
C. público	2,3	3,8	2,5	1,5	0,6	0,0
Inversión (FBCF)	2,7	-11,4	10,3	12,3	8,8	1,7
Exportaciones	2,3	-20,2	9,2	10,3	2,8	2,5
Importaciones	0,7	-15,8	10,3	10,0	3,3	0,4
PIB nominal	3,4	-9,9	7,8	8,6	5,2	4,0
Empleo	2,3	-7,5	4,0	2,7	1,1	0,9
Tasa de paro (%)	14,1	15,5	15,2	14,1	13,2	12,7

Fuente: MH.

Como se desprende del cuadro macroeconómico, la principal fuente de impulso del PIB será el consumo privado, cuyo crecimiento se acelerará por la recuperación del mercado laboral y el ahorro generado por consumo no realizado al no poder materializar ciertos gastos a raíz de las medidas de restricción para evitar la propagación del virus. Además, se prevé un impulso de la demanda interna por la vía del aumento de la inversión pública.

En cuanto a la demanda exterior, se proyecta la recuperación del balance positivo debido a la reactivación del sector exterior junto con la normalización de la actividad turística internacional.

Cabe señalar, que las reglas fiscales fueron suspendidas tanto para el año pasado como para el 2021, y la Comisión Europea ya lo ha anunciado para 2022, y flexibilidad para 2023. De esta forma, la senda estimada de déficit público para los próximos años implica una reducción del 10,1% del PIB en 2020 al -3,2% en 2024. La deuda pública, que pasó del 95,5% en 2019 al 120,0% en 2020, bajaría hasta el 112,1% en 2024.



"Se prevé que en este 2021, el déficit bajará hasta el 8,4% del PIB. Se tratará de la segunda mayor reducción del déficit de la serie histórica"

Si el incremento del déficit se explica por las ayudas directas y los ERTes, la disminución del mismo vendrá también por la retirada de estos conceptos. Es importante, tener en cuenta, y tal como ya han advertido los organismos internacionales, que la retirada de las ayudas debe ser de manera gradual y acompañando la evolución de la actividad o de lo contrario muchas empresas se verán avocadas al cierre, el *timing* es un elemento determinante en la supervivencia o no de la actividad empresarial en estos momentos delicados, después de un período de crisis corto pero intenso.

Los últimos trimestres, en los que la economía se ha resentido y la recuperación atrasado con caídas del PIB intertrimestrales, nos han mostrado cómo la recuperación en forma de V no resultó ser tal por las nuevas olas de contagios y las medidas de contención, por lo tanto hay que tener precaución en este sentido.

Otro elemento del Plan de Estabilidad presentado por el Gobierno, es la falta de concreción del impacto de las medidas previstas en el Plan de Resiliencia sobre la evolución de los ingresos y su efecto concreto en las cuentas públicas.

"Los ingresos aumentarán un 5,7% y los gastos un 0,9% en 2021"



Nuevamente asistimos a una previsión de corrección del déficit público derivada del ciclo económico, con disminuciones de gastos (gasto sanitario, subvenciones) y aumentos de ingresos vía recaudación por mejoría de la actividad. A lo que se suma un contexto financiero internacional con tipos de interés en mínimos, lo que contribuye a disminuir la carga por concepto de intereses del elevado nivel de deuda pública en España.

Sin embargo, no se aprecia un análisis pormenorizado del efecto de las reformas estructurales que en este sentido que son necesarias para poner a la economía en una senda de déficit público sostenible. Particularmente, las enfocadas a mejorar la eficiencia del gasto, para prescindir de alzas impositivas en los próximos años. También debe mostrarse preocupación por los incrementos tributarios que planean en el informe, que entendemos contraproducentes, en el contexto económico y social actual, cuando se expresa que: *"los ingresos tributarios crecen este año además por la adopción de medidas fiscales que generan ingresos adicionales con su entrada en vigor en este ejercicio"*



INFLACIÓN: SITUACIÓN ACTUAL Y EXPECTATIVAS

Hacia principios del mes de julio, el BCE ya incorporaba en su estrategia de actuación monetaria, por primera vez desde 2003, la evolución ascendente, aunque temporal, del crecimiento de los precios, cuando comunicaba que la meta de inflación pasaría a ser del 2%, en lugar del clásico nivel "inferior, aunque próximo" al 2% a medio plazo.

Tal como se aprecia de la evolución del IPC en España o del IPC Armonizado (ver apartado "Precios y financiación" de este informe), el índice general de precios viene subiendo desde el mes de febrero de este año. Existe una conjunción de elementos que explican este comportamiento. Parte de este análisis fue oportunamente desarrollado en la Nota de Economía "Fuerte incremento de los costes de producción" del mes de marzo, y ahora procedemos a extenderlo.

Es importante destacar que en la evolución de los precios juegan factores tanto de oferta como de demanda. En la coyuntura actual, el incremento de los precios viene dado por una fuerte corrección ocasionada por los efectos de la crisis económica derivada de la pandemia. Las restricciones de movilidad y contacto social llevaron al cierre casi total de la actividad en todo el mundo, y con ello a una fuerte caída de la demanda agregada que, ahora al levantarse las mismas, se está recuperando con mucho impulso, presionando sobre la capacidad productiva y generando desajustes en cadenas de valor de ciertos mercados.

Se han originado, además, cuellos de botella en el abastecimiento de determinadas materias primas y problemas de transporte y logística en el comercio de bienes (huelgas, controles aduaneros, acumulación de inventarios) como los semiconductores y la producción del sector automovilístico, o el transporte marítimo de contenedores. Asimismo, se agrega el fuerte incremento del petróleo, y consecuentemente del coste de la energía, también por corrección, que repercute en la inflación general también vía incremento de costes de producción, aunque no en la subyacente.

Estas circunstancias se dan en un contexto de condiciones financieras muy laxas y una política monetaria, por parte de las principales autoridades monetarias, prudente, que de momento mantiene los programas de estímulos monetarios.

Por otra parte, el mercado laboral, en términos generales, se encuentra fuera de tensiones en tanto aún no se ha terminado de producir el ajuste derivado de la pérdida de ocupación tras la crisis del COVID.



Debido a todos estos elementos, se espera que los efectos sobre el nivel general de precios sean transitorios. Ello se constata en que el rendimiento de los bonos en Europa se hayan mantenido estables desde la primavera, con unas expectativas de inflación ancladas, sobre todo porque se espera que, entre otras cosas, se modere la evolución del precio de las materias primas y se normalice la demanda agregada, en tanto los factores restrictivos del lado de la oferta se irán corrigiendo.

Por ejemplo, en cuanto a los precios, el FMI espera que la inflación vuelva a los niveles precrisis en la mayoría de países en 2022, una vez se hayan disipado las disrupciones de precios actuales, en parte debido a los efectos inusuales de la pandemia sobre la economía (caída y rebotes muy pronunciados en la actividad) y en parte a desajustes de oferta y demanda en ciertos mercados (insumos industriales, costes de transporte)

En la misma línea apuntan las previsiones en materia de precios de la Comisión Europea, que señala en su último informe que “la inflación se moderará en la medida que las presiones inflacionarias irán menguando gradualmente”. En este sentido la Comisión establece que “la previsión de inflación se ha revisado al alza en comparación con el pronóstico de primavera, aunque conservando un perfil en forma de joroba. Ahora se proyecta que la inflación supere el 2% hacia finales de 2021 y se irá moderando el próximo año. En 2022, se prevé que la inflación general se modere gradualmente con un promedio de 1,4% durante el año en la zona euro”. Por otra parte, la Comisión indica que “las expectativas de inflación basadas en el mercado a medio y largo plazo permanecen ancladas por debajo del 2%, a pesar de un repunte desde el inicio del año. La tasa *swap* vinculada a la inflación a un año se situó en el 1,2% y el avance de tres y cinco años, el indicador implica una inflación media de 1,5% y 1,6%, respectivamente”.

En todo caso, en el medio y largo plazo, puede esperarse un cambio más estructural, siempre de manera gradual, en los patrones de consumo que afectarán la demanda, oferta y precios en algunos mercados de bienes y servicios, no sólo por las consecuencias que haya podido ocasionar la pandemia sino también otros procesos de cambio estructural como la transición energética.



EL RETO DEMOGRÁFICO: PENSIONES

La población de la Unión Europea se reducirá un 5,2% de aquí al año 2070, pasando de 447 millones de habitantes en 2019 a 424 millones en 2070. Además, durante este período, la población de los Estados Miembros envejecerá dramáticamente dadas las dinámicas de fecundidad, esperanza de vida y migración, así como que la mediana de edad aumentará en 5 años. Esta es la conclusión a la que ha llegado la Comisión Europea, en la nueva edición de su informe trianual sobre el envejecimiento de la población de la UE, *The 2021 Ageing Report*.

Sin embargo, esta dinámica de evolución de la población no va a ser homogénea a lo largo del territorio europeo.

Se hace evidente un envejecimiento de la pirámide poblacional, así como la mediana de edad pasará de los 43,7 a los 48,8 años.

La Comisión Europea encuentra tres principales causas a estas tendencias. En primer lugar, el aumento del porcentaje de la población de mayor edad se debe a la combinación del gran número de nacimientos en los años 50 y 60 del siglo pasado, así como al continuo aumento de la esperanza de vida. En segundo lugar, el tamaño de los grupos de edad entre los 25 y los 59 se reducirán significativamente entre el 2019 y el 2070, dado que la tasa de fecundidad permanecerá por debajo de la tasa natural de sustitución (2,1 nacimientos por mujer) y el porcentaje de mujeres en edad fértil disminuye. Por último, los flujos de migración neta estimados no serían suficientes para compensar la tendencia de envejecimiento de la población.

La tasa de dependencia (Población mayor de 65 años / Población entre 20 y 64 años) se estima que aumentará del 34% en 2019 hasta el 59% en 2070 para la UE en conjunto.

Resulta evidente que estos significativos cambios demográficos tendrán un fuerte impacto económico en sectores muy ligados a ámbitos sociales, como son las pensiones, sanidad, los cuidados a largo plazo y la educación.

Para el propósito de este focus, nos centraremos en el ámbito de los sistemas de pensiones, dada su urgencia a corto plazo.

Tal y como se ha venido expresando, las previsiones de la comisión europea sobre el gasto medio en pensiones en los Estado Miembros reflejan un aumento inicial hasta alcanzar el 12,8% del PIB, seguidos de una posterior reducción, hasta el 11,7% en 2070. Cabe recordar, sin embargo, que el comportamiento a lo largo del horizonte proyectado es heterogéneo entre los Estados Miembros.

En el caso de España, en 2070, tan solo habrá perdido 0,1 millones de habitantes respecto de 2019. Sin embargo, si hacemos un análisis por décadas entre 2019 y 2070, se constata que la población española irá en aumento hasta alcanzar los 49,4 millones de habitantes en 2040, empezando a partir de entonces un lento declive hasta regresar a su punto de partida, los 47 millones de habitantes en 2070.



Esto irá acompañado de un aumento de la esperanza de vida al nacer. En el caso de los hombres, aumentará desde los 81,2 años en 2019 hasta los 87,1 años en 2070; y, en el caso de las mujeres, aumentará de los 86,8 años en 2019 hasta los 91,4 años en 2070.

Este aumento de la esperanza de vida hará que los pesos relativos de las franjas de edades cambien significativamente durante este período de tiempo. En concreto, la población en edad laboral (de 20 a 64 años) pasará de suponer el 60,8% en 2019 sobre el total de la población, a tan solo el 51,2% del total. En cambio, la población mayor de 65 años pasará a representar el 32,0% del total en 2070, frente al 19,5% en 2019. Si analizamos incluso de más cerca esta franja de edad, encontramos, que la población mayor de 80 años aumentará más del doble su representación sobre el total, alcanzando el 14,6% en 2070, frente al 6,1% en 2019. Por el contrario, la franja de edad de la población menor de 20 años, pasará de suponer el 19,7% en 2019 al 16,8% en 2070.

Esto nos lleva a analizar sus implicaciones en las tasas de dependencia.

La tasa de dependencia (Población mayor de 65 años / Población entre 20 y 64 años) se estima que aumentará del 32,1% en 2019 hasta el 62,5% en 2070, si bien alcanzará su punto máximo en 2050 con el 64,7%.

La tasa de gran dependencia (Población mayor de 80 años / Población entre 20 y 64 años) pasará del 10% al 27,6% en 2070, alcanzando su punto máximo.

Finalmente, la tasa total de dependencia (Población teóricamente no activa (menor de 20 años o mayor de 65) / Población entre 20 y 64 años) se estima que aumentará del 64,4% en 2019 al 95,3% en 2070, habiendo alcanzado el 97,7% en 2050.

Las estimaciones relativas al Estado Español prevén un comportamiento similar a la trayectoria media de la UE, pero un tanto más volátil, y su principal vector de afectación es la variación de la tasa de dependencia. Teniendo en cuenta que el punto de partida de España es ya más elevado que la media europea debido al aumento de la tasa de dependencia en la última década (2008-2018), el gasto medio en pensiones en España irá en aumento hasta alcanzar el 13,0% en 2050; seguido de una fuerte reducción en los posteriores 20 años con la desaparición de la generación del "baby boom", quedándose en un 10,3% sobre el PIB.

Resulta evidente, que para aliviar la presión sobre el sistema público de pensiones, más allá de las necesarias reformas del mismo, se hace muy urgente la necesidad de promocionar sistemas de pensiones mixtos y privados, que por un lado aligeren la carga sobre las arcas públicas, y por el otro permitan a los futuros pensionistas disfrutar de unas pensiones más justas y elevadas, manteniendo unos mayores estándares de vida y el abandono por parte de muchos de una jubilación precaria, contribuyendo incluso al aumento de su esperanza de vida. De ahí que en España deba mejorarse mucho el sistema de incentivos fiscales al ahorro a largo plazo.



Por otro lado, de cara a soportar este primer período, resulta necesario el aumento de la población activa. Para ello, tan solo existen dos vías: el aumento de la natalidad y de la inmigración.

Tanto la tasa de fecundidad europea (1,52 hijos por mujer) como española (1,27 hijos por mujer) están muy alejadas de la tasa natural de sustitución (2,1 hijos por mujer), lo que generación tras generación no hará más que agravar el problema actual. Se estima que dichas tasas de fecundidad aumenten de aquí a 2070 (1,65 y 1,49 hijos por mujer, respectivamente), pero este aumento se muestra del todo insuficiente para alcanzar el nivel necesario, la tasa de sustitución. Por tanto, debe procederse al diseño, desarrollo e implementación de políticas públicas que favorezcan la natalidad y aumenten lo máximo posible dicha tasa de fecundidad. A modo de ejemplo, deberían darse mayores facilidades para la emancipación de los jóvenes, el aumento de su capacidad y estabilidad financiera a fin de que puedan empezar a formar una familia a edades más tempranas. En 2019, la edad media a la que las mujeres españolas tienen su primer hijo se encontraba en los 31,1 años, empatada con Luxemburgo y solo superada por Italia (31,3 años).

Por último, queda la vía de la inmigración. Esta vía, si bien puede resultar la más rápida para atajar a corto plazo el problema del aumento de la tasa de dependencia y de la presión que supone el sistema público de pensiones sobre las arcas públicas, debe hacerse de forma eficiente, buscando los perfiles relevantes para la economía española y con políticas de atracción de talento (incluyendo de tipo fiscal).

Las proyecciones actuales indican que la migración neta no compensará este déficit de nacimientos, pues se prevé que se reduzca del 0,9% de la población al 0,4% ya para 2030, y permanezca así hasta 2070, reduciendo aún más las cifras absolutas. Sin embargo, según la Comisión Europea, una buena gestión de la inmigración puede repercutir muy significativamente sobre el gasto público en pensiones, y muy especialmente en un país como España.



Spain							
Main demographic and macroeconomic assumptions							
Demographic projections (EUROSTAT)	Ch 19-70	2019	2030	2040	2050	2060	2070
Fertility rate	0.2	1.27	1.33	1.37	1.41	1.45	1.49
Life expectancy at birth							
males	5.9	81.2	82.4	83.7	84.9	86.0	87.1
females	4.6	86.8	87.7	88.7	89.7	90.6	91.4
Life expectancy at 65							
males	4.2	19.9	20.7	21.6	22.5	23.3	24.1
females	3.8	23.9	24.6	25.5	26.2	27.0	27.7
Net migration (thousand)	:	438.5	185.4	178.2	178.7	175.7	169.0
Net migration as % of population	:	0.9	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
Population (million)	-0.1	47.1	48.8	49.4	49.3	48.3	47.0
Young population (0-19) as % of total population	-2.9	19.7	17.2	16.3	16.7	16.7	16.8
Prime-age population (25-54) as % of total population	-9.3	42.8	37.8	35.2	34.4	33.9	33.5
Working-age population (20-64) as % of total population	-9.6	60.8	58.7	54.3	50.6	50.8	51.2
Elderly population (65+) as % of total population	12.5	19.5	24.0	29.4	32.7	32.5	32.0
Very elderly population (80+) as % of total population	8.5	6.1	7.3	9.4	12.4	15.1	14.6
Very elderly population (80+) as % of elderly population	14.4	31.2	30.5	32.1	38.0	46.3	45.6
Very elderly population (80+) as % of working-age population	18.5	10.0	12.5	17.3	24.6	29.7	28.5
Macroeconomic assumptions*	AVG 19-70	2019	2030	2040	2050	2060	2070
Potential GDP (growth rate)	1.4	1.7	1.6	1.4	1.4	1.5	1.3
Employment (growth rate)	0.0	1.2	0.4	-0.3	-0.3	-0.1	-0.3
Labour input: hours worked (growth rate)	0.0	1.1	0.4	-0.3	-0.3	-0.1	-0.3
Labour productivity per hour (growth rate)	1.5	0.6	1.1	1.8	1.7	1.6	1.5
TFP (growth rate)	1.0	0.5	0.8	1.2	1.1	1.1	1.0
Capital deepening (contribution to labour productivity growth)	0.5	0.1	0.4	0.6	0.6	0.6	0.5
Potential GDP per capita (growth rate)	1.4	1.0	1.4	1.4	1.5	1.8	1.5
Potential GDP per worker (growth rate)	1.5	0.5	1.1	1.8	1.7	1.6	1.5
Labour force assumptions	Ch 19-70	2019	2030	2040	2050	2060	2070
Working-age population (20-64) (in thousands)	-4,574	28,662	28,646	26,846	24,943	24,538	24,088
Population growth (20-64)	-0.9	0.5	-0.3	-1.0	-0.4	-0.1	-0.3
Labour force 15-64 (thousands)	-2,960	22,917	23,695	22,313	20,772	20,381	19,958
Labour force 20-64 (thousands)	-2,934	22,639	23,389	22,059	20,517	20,115	19,705
Participation rate (20-64)	2.8	79.0	81.7	82.2	82.3	82.0	81.8
Participation rate (20-74)	1.7	68.6	70.5	69.4	68.8	70.6	70.3
youngest (20-24)	0.7	55.5	56.0	56.6	56.1	56.0	56.2
prime-age (25-54)	-0.1	87.0	87.4	87.0	87.0	86.9	86.9
older (55-64)	16.6	61.7	77.1	79.0	78.5	78.5	78.3
very old (65-74)	16.7	4.5	17.5	20.2	19.0	20.1	21.2
Participation rate (20-64) - females	5.1	73.8	78.3	79.3	79.3	79.0	78.9
Participation rate (20-74) - females	4.0	63.5	67.1	66.6	66.0	67.7	67.5
youngest (20-24)	0.5	52.1	52.4	52.9	52.4	52.4	52.5
prime-age (25-54)	0.9	82.3	83.9	83.4	83.3	83.2	83.2
older (55-64)	22.8	54.5	73.9	78.2	77.8	77.5	77.3
very old (65-74)	17.2	3.5	16.2	19.4	18.8	19.8	20.7
Participation rate (20-64) - males	0.6	84.2	85.1	85.0	85.3	85.0	84.8
Participation rate (20-74) - males	-0.6	73.8	74.1	72.2	71.7	73.5	73.2
youngest (20-24)	0.9	58.8	59.5	60.0	59.6	59.5	59.7
prime-age (25-54)	-1.1	91.7	90.9	90.7	90.7	90.6	90.6
older (55-64)	10.1	69.1	80.4	79.8	79.3	79.6	79.3
very old (65-74)	16.1	5.5	18.9	21.1	19.2	20.5	21.6
Average effective exit age - total (1)	2.0	64.2	65.3	66.0	66.4	66.2	66.2
males	2.3	63.8	65.3	65.9	66.4	66.2	66.1
females	1.7	64.6	65.4	66.0	66.5	66.3	66.2
Employment rate (15-64)	7.5	63.4	65.3	68.9	71.2	70.9	70.9
Employment rate (20-64)	8.2	68.1	70.4	73.7	76.5	76.4	76.2
Employment rate (20-74)	6.5	59.2	61.1	62.5	64.2	65.9	65.7
Unemployment rate (15-64)	-7.2	14.2	14.2	10.6	7.2	7.0	7.0
Unemployment rate (20-64)	-7.0	13.8	13.8	10.3	7.0	6.8	6.8
Unemployment rate (20-74)	-7.1	13.7	13.5	10.0	6.8	6.6	6.6
Employment (20-64) (in millions)	-1.2	19.5	20.2	19.8	19.1	18.7	18.4
Employment (20-74) (in millions)	-0.2	19.7	21.1	21.1	20.3	19.8	19.5
share of youngest (20-24)	1.1	5%	5%	5%	5%	6%	6%
share of prime-age (25-54)	-11.9	78%	66%	65%	68%	67%	66%
share of older (55-64)	5.9	17%	24%	24%	21%	22%	23%
share of very old (65-74)	4.9	1%	5%	6%	6%	5%	6%
Dependency ratios	Ch 19-70	2019	2030	2040	2050	2060	2070
Share of older population (55-64) (2)	3.5	21.6	25.9	26.4	23.1	23.6	25.1
Old-age dependency ratio 20-64 (3)	30.5	32.1	40.9	54.0	64.7	64.1	62.5
Total dependency ratio (4)	30.9	64.4	70.3	84.0	97.7	96.9	95.3
Total economic dependency ratio (5)	1.9	139.1	130.7	133.8	142.8	143.7	141.1
Economic old-age dependency ratio (20-64) (6)	29.5	46.1	53.0	66.2	77.9	77.9	75.6
Economic old-age dependency ratio (20-74) (7)	25.5	45.6	50.5	61.9	73.1	73.7	71.1

Fuente: Comisión Europea



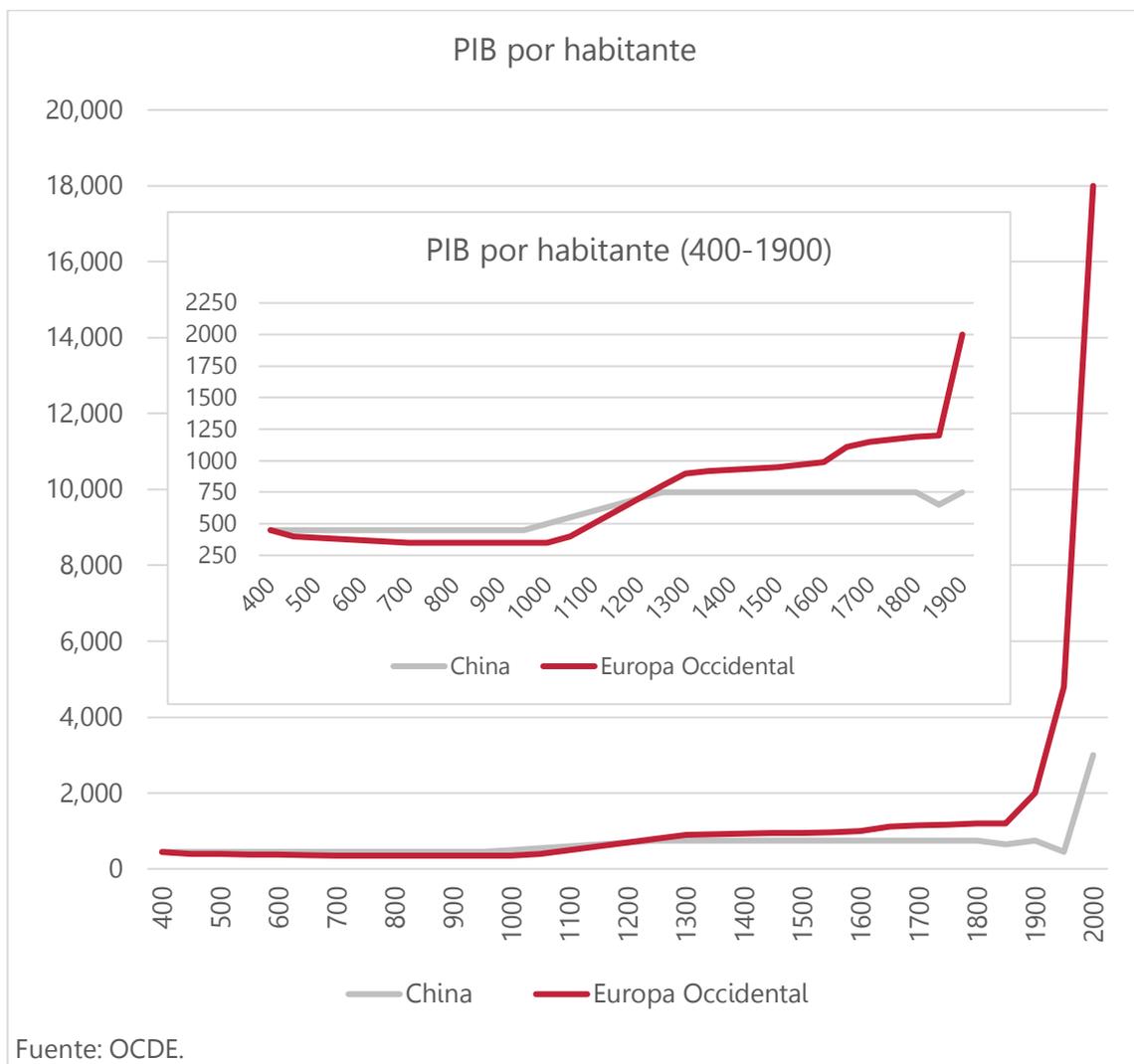
Spain							
Pension expenditure projections							
Baseline scenario as % of GDP	Ch 19-70	2019	2030	2040	2050	2060	2070
Public pensions, gross	-2.1	12.3	12.3	12.8	13.0	11.7	10.3
Of which : Old-age and early pensions	-0.9	9.0	9.4	10.2	10.6	9.3	8.1
Disability pensions	-0.3	1.1	0.9	0.9	0.8	0.8	0.8
Survivors' pensions	-0.9	2.2	2.0	1.8	1.7	1.5	1.3
Other	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Earnings-related pensions (old-age and early pensions), gross	-1.0	8.9	9.2	10.0	10.3	9.1	7.9
Private occupational pensions, gross	0.0	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4	0.3
Private individual pensions, gross	0.1	0.2	0.4	0.5	0.5	0.4	0.4
New pensions, gross (old-age and early pensions)	-0.1	0.3	0.3	0.4	0.3	0.2	0.2
Public pensions, net	-2.0	11.4	11.3	11.8	11.9	10.7	9.4
Public pensions, contributions	0.0	11.8	11.8	11.8	11.8	11.8	11.8
Additional indicators	Ch 19-70	2019	2030	2040	2050	2060	2070
Public pensions, net/public pensions, gross, %	-0.3	92.1%	91.9%	91.8%	91.9%	91.8%	91.8%
Pensioners (public, 1000 persons)	6,206	9,961	11,529	14,272	16,496	16,822	16,167
Public pensioners aged 65+ (1000 persons)	6,509	8,069	9,668	12,519	15,034	15,297	14,579
Pensioners younger than 65 as % of all pensioners (public)	-9.2	19%	16%	12%	9%	9%	10%
Benefit ratio % (public pensions)	-30.7	60.0	53.6	45.0	38.0	32.7	29.4
Gross replacement rate at retirement % (old-age earnings-related)	-35.7	77.0	66.7	59.9	52.6	46.5	41.3
Average accrual rates % (new pensions, earnings-related)	-1.0	2.4	2.1	1.9	1.7	1.6	1.4
Average contributory period, years (new pensions, earnings-related)	3.7	38.9	39.5	40.2	41.0	41.8	42.6
Contributors (public pensions, 1000 persons)	-1,978	23,124	24,741	23,726	22,047	21,497	21,146
Support ratio (contributors/100 pensioners, public pensions)	-101	232	215	166	134	128	131
Public pensions, gross as pps of GDP (difference from baseline)	Ch 19-70	2019	2030	2040	2050	2060	2070
High life expectancy (+2 years)	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1
Lower fertility (-20%)	1.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.7	1.0
Higher TFP growth (+0.2 pps)	-0.9	0.0	-0.1	-0.4	-0.6	-0.8	-0.9
TFP risk scenario (-0.2 pps)	0.9	0.0	0.0	0.2	0.5	0.7	0.9
Higher employment rate of older workers (+10 pps)	-1.4	0.0	-1.4	-2.6	-2.7	-2.0	-1.4
Higher migration (+33%)	-0.5	0.0	-0.2	-0.4	-0.7	-0.7	-0.5
Lower migration (-33%)	0.7	0.0	0.2	0.4	0.8	0.8	0.7
Policy scenario linking retirement age to life expectancy	-1.1	0.0	-0.4	-0.8	-1.1	-1.1	-1.1
Adverse macroeconomic scenario - lagged recovery	-0.1	0.0	0.1	0.0	-0.1	-0.1	-0.1
Adverse macroeconomic scenario - adverse structural	1.4	0.0	0.4	0.7	0.8	1.1	1.4
Offset declining pension benefit ratio	8.3	0.0	0.1	2.5	5.4	7.3	8.3
Unchanged retirement age	1.5	0.0	2.3	3.2	2.5	1.8	1.5
Breakdown of the increase (in pps) in pension expenditure (public) - cumulative change from 2019 (Baseline scenario)	Ch 19-70	2019	2030	2040	2050	2060	2070
Public pensions, gross as % of GDP	-2.1	12.3	12.3	12.8	13.0	11.7	10.3
pps change from 2019 due to:	-2.1		0.0	0.5	0.7	-0.6	-2.1
Dependency ratio	9.2		3.4	7.1	9.6	9.4	9.2
Coverage ratio	-0.1		-1.3	-1.3	-0.7	-0.2	-0.1
Of which: old-age	1.3		-0.8	-0.2	0.8	1.3	1.3
early-age	-1.1		-1.8	-0.8	-1.2	-1.4	-1.1
cohort effect	-7.0		-1.3	-5.1	-8.2	-7.4	-7.0
Benefit ratio	-8.3		-1.0	-3.1	-5.2	-7.1	-8.3
Labour market ratio	-2.1		-0.9	-1.7	-2.1	-2.0	-2.1
Of which: employment rate	-1.5		-0.5	-1.0	-1.5	-1.5	-1.5
labour intensity	0.1		0.0	0.0	0.1	0.1	0.1
career shift	-0.7		-0.5	-0.7	-0.7	-0.6	-0.7
Interaction effect (residual)	-0.8		-0.2	-0.6	-0.8	-0.8	-0.8
Breakdown of the increase (in pps) in pension expenditure (public) - change over selected time periods (Baseline scenario)	Ch 19-70	2019	2019-2030	2030-2040	2040-2050	2050-2060	2060-2070
Public pensions, gross as % of GDP	-2.1	12.3	0.0	0.5	0.2	-1.3	-1.4
Dependency ratio	9.2		3.4	3.7	2.5	-0.1	-0.3
Coverage ratio	-0.1		-1.3	0.0	0.5	0.6	0.0
Of which: old-age	1.3		-0.8	0.6	1.0	0.6	-0.1
early-age	-1.1		-1.8	1.0	-0.3	-0.2	0.3
cohort effect	-7.0		-1.3	-3.8	-3.1	0.8	0.4
Benefit ratio	-8.3		-1.0	-2.1	-2.1	-1.8	-1.2
Labour market ratio	-2.1		-0.9	-0.8	-0.4	0.1	0.0
Of which: employment rate	-1.5		-0.5	-0.6	-0.5	0.0	0.0
labour intensity	0.1		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
career shift	-0.7		-0.5	-0.2	0.0	0.1	-0.1
Interaction effect (residual)	-0.8		-0.2	-0.3	-0.2	0.0	0.0

Fuente: Comisión Europea

CRECIMIENTO ECONÓMICO, PRODUCTIVIDAD, LECCIONES DE LA HISTORIA

A través de la gran obra de Angus Maddison publicada por la OCDE, podemos conocer ampliamente la evolución de la economía en los dos últimos milenios. En el segundo milenio, entre el año 1000 y 2000, la población mundial se multiplicó por 22, la renta per cápita por 13 y el PIB por cerca de 300. Sin lugar a duda, este avance contrasta de forma muy significativa con el que hubo en el milenio anterior, ya que la población únicamente creció en una sexta parte entre el año cero y el año 1000, y la renta per cápita apenas había experimentado mejora alguna.

Sin embargo, hay que señalar que el cambio de tendencia se produce, sobre todo, desde el año 1820, cuando la población y la renta per cápita empiezan a crecer con respecto a épocas precedentes y, posteriormente, ese crecimiento se acelera aún más, especialmente en los últimos años. Así se muestra en el siguiente cuadro, en el que se refleja una pendiente de la curva que se aproxima cada vez más a la verticalidad.



Eso obedece exclusivamente al hecho de qué hay una sustancial mejora de la productividad, que proviene esencialmente por el proceso de revolución industrial del



s. XIX, por el desarrollo de la economía del conocimiento y de la globalización, rehuyendo de autarquías económicas, que han favorecido el desarrollo del comercio internacional, así como de los flujos de bienes, servicios, personas y capitales, dibujando así este crecimiento económico que el autor analiza en su libro hasta las puertas del año 2000.

Adicionalmente, observamos, especialmente a partir del año 400, como se produce una disminución sustantiva de la renta per cápita como consecuencia de los procesos históricos de derrumbe del Imperio romano de Occidente, para pasar a una economía extremadamente local. Haciendo un símil, con el coste de la no Europa derivada de la caída del Imperio y de unas relaciones económicas eminentemente locales, las cuales empobrecieron a los diferentes pueblos que sustituyen al Imperio romano de Occidente.

También se observa cómo no se recuperan los niveles anteriores hasta bien entrada la Edad Media. En el caso de la economía China, esta muestra un crecimiento suave en los primeros 18 siglos d.C.; y cómo se produce en el s. XIX la pérdida de la renta per cápita y aún más, en el siglo XX, sustancialmente con la acción del régimen comunista, lo que supone, a su vez, una reducción de los niveles de bienestar. No es hasta que empiezan a notarse los procesos de reforma económica, cuando la economía china experimenta niveles de crecimiento importantes en PIB per cápita y en la mejora de los niveles de productividad, que es la base que permite esa mejora de los estándares de vida de la población china.

Por lo tanto, la historia nos recuerda que, gracias al avance tecnológico, con la mejora que se implementa con el cambio organizativo y las inversiones de capital, se puede provocar un salto disruptivo relevante que permite una mejora sustancial del nivel de vida de la población en general, y que ello se produce en base a esa mejora de la productividad antes comentada.

En el siguiente cuadro, se expone cómo se experimenta el crecimiento del PIB per cápita; de la población y del PIB en diferentes periodos por los diferentes grupos o regiones económicas. Complementariamente, se constata el salto cualitativo que se produce en pleno proceso de producción industrial, donde el PIB crece en tasas significativas, tanto en 1820, 1870, así como en el período 1870-1913, mientras que padece reducciones significativas tanto en ritmos de crecimiento como en PIB por habitante entre 1913 y 1950, que evidentemente comprende los dos periodos asociados a las guerras mundiales, así como el período recesivo del Crack del 29 (la Gran Depresión) y las políticas de desgaste y devaluaciones competitivas que se dieron con posterioridad.

No es hasta a partir de los años 50 y hasta el primer shock del petróleo, cuando vemos crecimientos muy potentes tanto del PIB, como del PIB per cápita, y se alcanzaron unos niveles importantes de bienestar, en términos medios, para el conjunto de la población mundial. También hay que señalar que, en términos globales, el volumen de exportaciones ha ido progresando, situándose a nivel mundial en el 4,6% del PIB global en 1870, aumentando hasta el 7,9% del PIB en 1913, y cayendo tanto por las cuestiones asociadas con las guerras mundiales, así como por las políticas de devaluaciones competitivas y de una cierta política proteccionista entre 1913 y 1950,



haciendo que las exportaciones en términos de PIB cayeran a un nivel del 5,5%. Posteriormente, siguió creciendo en volumen de exportaciones hasta alcanzar el 17,2% para el conjunto del mundo y un 35,8% en el caso de Europa Occidental en 1998.

Crecimiento del PIB por habitante, de la población y del PIB: (1000-1998)

	1000- 1500	1500- 1820	1820- 70	1870- 1913	1913- 50	1950- 73	1973- 98
PIB por habitante							
Europa Occidental	0,13	0,15	0,95	1,32	0,76	4,08	1,78
Mundo	0,05	0,05	0,53	1,30	0,91	2,93	1,33
Población							
Europa Occidental	0,16	0,26	0,69	0,77	0,43	0,70	0,32
Mundo	0,10	0,27	0,40	0,80	0,93	1,92	1,66
PIB							
Europa Occidental	0,30	0,41	1,65	2,10	1,19	4,81	2,11
Mundo	0,15	0,32	0,93	2,11	1,85	4,91	3,01

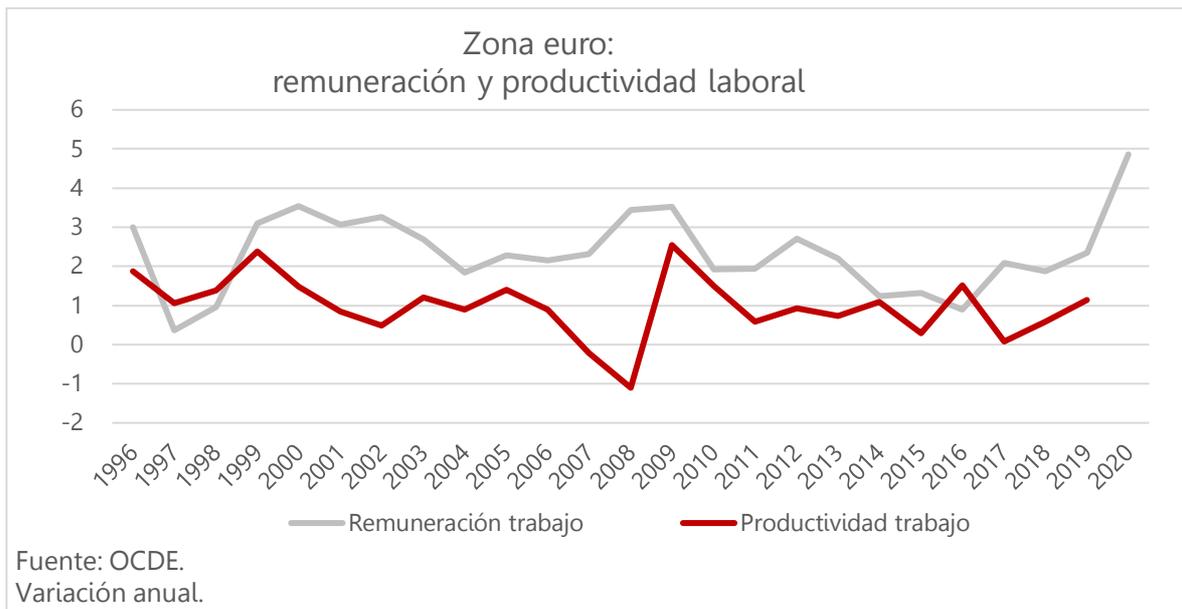
Fuente: OCDE. Tasas de crecimiento anual medio compuesto.

Por ello ponemos énfasis en que no es posible una mejora de los niveles de renta, ni de renta per cápita sin que se produzcan mejoras de productividad; y cuanto más significativas sean estas mejoras de productividad, más lo serán las mejoras a nivel de bienestar del conjunto de la población. Para enlazar con una aproximación, ya no de los últimos 20 siglos, sino de los últimos 20 años del tercer milenio, podemos ver cómo existe una gran correlación entre la remuneración de asalariados y la productividad laboral.

Si observamos el caso de la zona euro, en estos últimos 25 años (dado que la serie arranca en 1996), se produce ese crecimiento de la productividad y ese paralelismo que se produce entre remuneraciones de asalariados y mejora de la productividad laboral, siendo una causa de la otra.

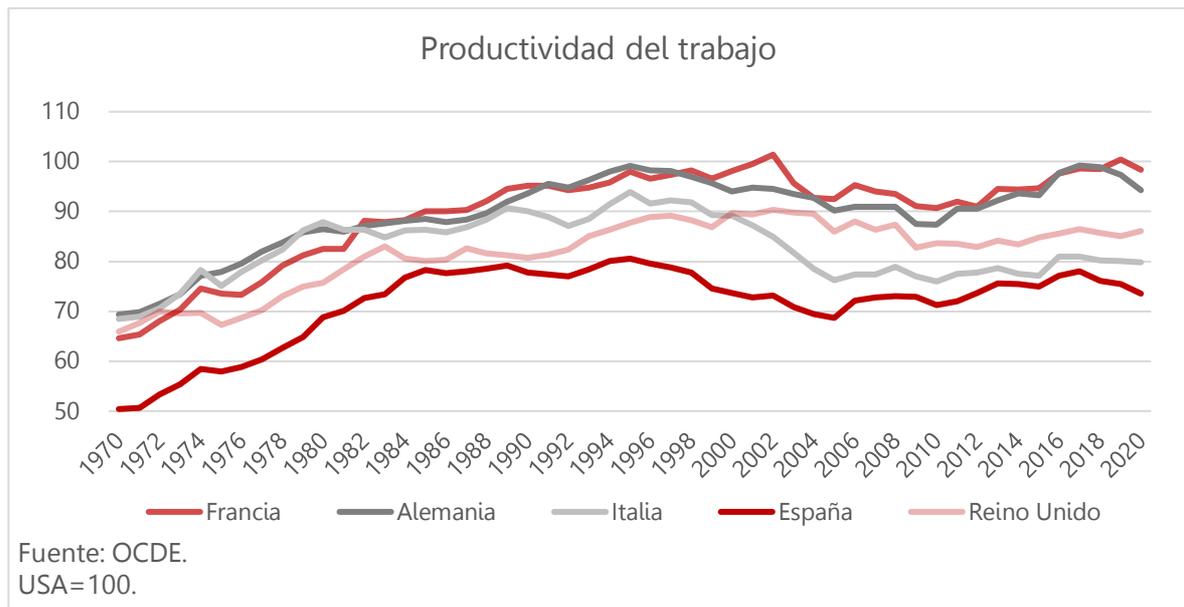
Difícilmente podemos pensar en que puede haber aumentos en la remuneración sin que se produzca el correspondiente aumento de los niveles de productividad. También resulta relevante, a efectos competitivos la productividad relativa, cogiendo como referencia el nivel existente en el conjunto de Estados Unidos (USA = 100), siendo ese valor igual a 100. Se constata cómo la economía española hasta el año 1973 sigue un proceso de aproximación relevante e importante con respecto a los niveles de productividad de Estados Unidos. Los niveles de los años 60 eran el 50% de la productividad media de Estados Unidos hasta alcanzar niveles próximos al 80% en la década de los 70.

Posteriormente, a partir del año 95, se da una caída importante de los niveles de productividad relativa con Estados Unidos, y que obedece esencialmente a que, en Estados Unidos, crece a ritmos sustancialmente más rápidos, que en la economía española.



Si mirásemos la productividad entre España y los principales países europeos, constataríamos como en el caso de España, a diferencia de Francia, Alemania e incluso de Gran Bretaña, el crecimiento de la productividad del trabajo ha sido relativamente más bajo en estos últimos años. Por ello, la mejora de la calidad del empleo, de la renta per cápita y, en definitiva, de los niveles de bienestar y de creación de riqueza apuntan, sin ningún género de duda, a la necesidad de reforzar los mecanismos que ayudan a aumentar la productividad de nuestro sistema económico.

En este sentido, hay que implementar actuaciones que ayuden a mejorar la productividad y, por ende, a la mejora de las remuneraciones de los asalariados y de la calidad del empleo. Ello exige disponer de mayor calidad del capital humano y poder realizar actividades de mayor valor añadido para conseguir esos mayores niveles de productividad.



Finalmente, se expone cómo ha variado la renta relativa de las CCAA en los últimos dos siglos, centrados en los años 1800, 1901, 1960, 1979 y 1999. Es preciso señalar que, en el primer caso, en el año 1800, España era una economía básicamente agraria y Cataluña se situaba en la media estatal. En cambio, en esta economía agraria, destacaban por su renta relativa Andalucía, Baleares, Cantabria, Extremadura y Navarra. Un siglo después, en el año 1900, en una economía ya industrializada, esas CCAA perdieron posiciones relativas en una renta per cápita al no incorporar a su economía los cambios disruptivos que supuso la revolución industrial.



	Renta por habitante				
	1800	1901	1960	1979	1999
Andalucía	143	89	72	72	69
Aragón	92	104	103	106	109
Asturias	69	94	114	96	81
Baleares	144	80	111	122	149
Canarias	65	67	74	85	96
Cantabria	124	127	127	104	91
Castilla-La Mancha	88	88	65	76	79
Castilla-León	105	91	80	84	90
Cataluña	102	153	140	128	125
Extremadura	126	71	63	60	68
Galicia	51	65	71	80	83
Madrid	113	222	148	139	135
Murcia	64	73	74	81	81
Navarra	171	101	118	107	120
País Vasco	74	125	175	112	111
La Rioja	92	96	117	110	117
Valencia	71	90	116	103	102

Fuente: Foment del Treball.

Entre las disminuciones más destacadas se encuentran, por ejemplo, el caso de Andalucía o el de Baleares. En cambio, muestra mejoras de renta relativa por habitante Cataluña, que pasa de un valor de 102 a 153 (España = 100), es decir, aumenta en más de un 50% su posición relativa respecto a la media española. El caso del País Vasco también es interesante, ya que pasó de un nivel de 74 a 125, es decir, crece en más de un 50%, obedeciendo en gran parte al proceso de industrialización. También hay otro elemento destacado que es el caso de Madrid, que duplica su posición de 113 a 222 en el año 1900. En el año 1960, Cataluña pierde algunos puntos en su renta relativa, y unos cuantos más en el caso de Madrid.

Sin embargo, la reestructuración industrial no ha tenido un efecto homogéneo en todos los territorios. De ahí que, con respecto a los valores en el año 80, una vez ya superada la primera crisis del petróleo y en ciernes a la segunda, encontramos como Cataluña pierde también suavemente sus posiciones relativas que se mantiene, hasta el año 1999, en el entorno de 125 puntos de media relativa. Destaca el País Vasco que pierde sustancialmente una parte importante del nivel de renta relativa de 175 que tenía en 1960 al 112 en 1999, y también que hay una cierta pérdida suave en el caso de las comunidades de Madrid, Navarra, La Rioja y Valencia.

Esta experiencia es importante. La enseñanza que nos puede dar la historia es que, ante cambios disruptivos como los que se están produciendo como consecuencia de la economía 4.0. Hay que estar atentos a que podamos canalizar adecuadamente las políticas que permitan internalizar en el modelo productivo ese cambio disruptivo



mediante la incorporación de la digitalización y la economía verde, que cada vez será una exigencia más habitual y razonable en nuestra forma de actuar.

Por ello, debemos saber aprovechar adecuadamente los recursos derivados de los fondos europeos que son una oportunidad única. Como bien diría un financiero: “rentabilidades pasadas, no garantizan rentabilidades futuras”, es decir, que tenemos una buena base para reforzar nuestro crecimiento, pero no podemos fiarlo exclusivamente a esa base. Si ésta no la transformamos ante los cambios disruptivos que se están produciendo en el escenario internacional, ante un proceso de mayor globalización e interdependencia, y de mayor competitividad. La mejora de la productividad es la base para después mejorar los niveles de bienestar de nuestros ciudadanos y del conjunto de la sociedad a través de una correcta redistribución mediante políticas públicas y el desarrollo del Estado del bienestar.

2022

CATALUÑA: LA NECESIDAD DE ARTICULAR UNA AGENDA ECONÓMICA Y SOCIAL POTENTE

Especialmente, en los últimos años prepandemia la economía madrileña ha mostrado un comportamiento más dinámico.

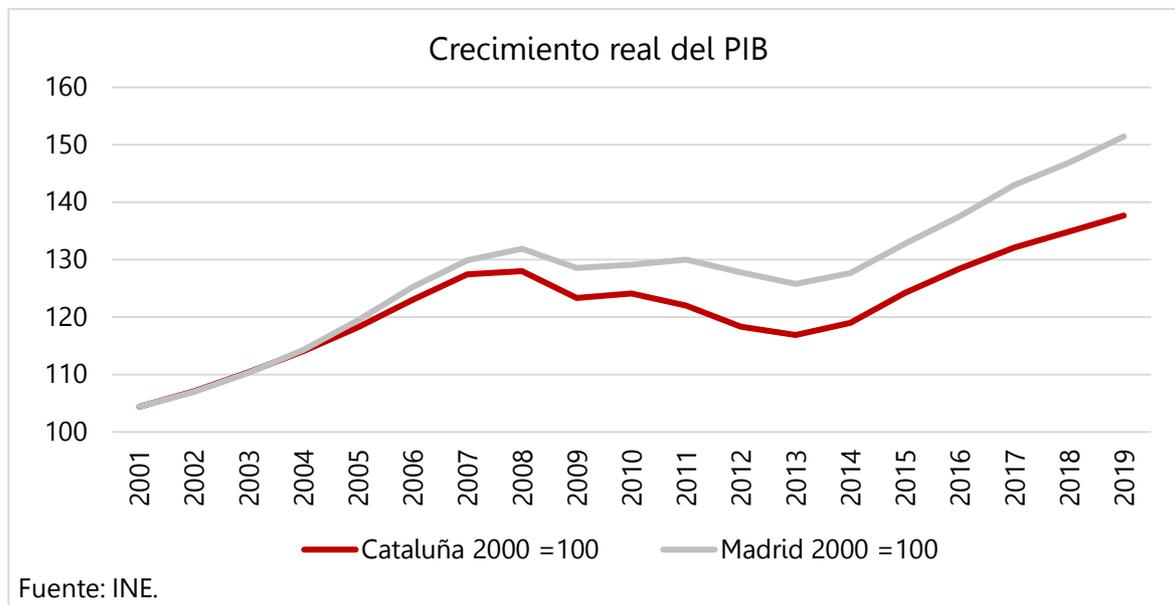
En cuanto al crecimiento del PIB, se observa una evolución muy similar entre ambas comunidades desde 2001, tanto en el sentido como en la magnitud, aunque ligeramente más dinámica la economía madrileña.

Evolución del PIB			
Variación	Cataluña	Madrid	Diferencia
2001	4,4%	4,4%	0,0%
2002	2,6%	2,5%	0,2%
2003	3,1%	3,1%	0,0%
2004	3,3%	3,6%	-0,3%
2005	3,6%	4,5%	-1,0%
2006	4,1%	4,8%	-0,7%
2007	3,6%	3,8%	-0,3%
2008	0,4%	1,5%	-1,1%
2009	-3,6%	-2,5%	-1,1%
2010	0,6%	0,4%	0,2%
2011	-1,7%	0,7%	-2,5%
2012	-3,0%	-1,7%	-1,3%
2013	-1,2%	-1,6%	0,4%
2014	1,8%	1,5%	0,3%
2015	4,4%	4,0%	0,4%
2016	3,4%	3,6%	-0,2%
2017	2,8%	4,0%	-1,2%
2018	2,1%	2,7%	-0,7%
2019	2,1%	3,1%	-1,0%
2020	-11,5%	-11,0%	-0,6%
Media 2010-2020	-0,2%	0,4%	-0,6%
2021	5,2%	5,0%	0,2%
2022	5,7%	5,7%	0,0%
2023	5,0%	5,5%	-0,5%

Fuente: INE.

En el período 2005-2012, en promedio, Cataluña creció 1 punto porcentual por debajo de Madrid, salvo en el 2010, cuando Cataluña registró una variación ligeramente superior a Madrid. Del 2016 al 2020 también se observa un menor ritmo de avance en Cataluña, aunque, en promedio, inferior al diferencial del período anterior.

Si cogemos los últimos 19 años (obviando el año fuerte del confinamiento y de la pandemia, el 2020) desde el año 2000, tendríamos que la economía de la Comunidad de Madrid ha crecido un 51,4% en dicho periodo (2000-2019) mientras que la economía catalana lo ha hecho en un 37,7%.



En la última década (2010-2020) el crecimiento medio anual fue negativo para Cataluña (-0,2%) y positivo para Madrid (+0,4%). Hay que tener presente que la caída del 2020 fue del -11,5% en Cataluña y del -11,0% en Madrid. En media, el crecimiento 2010-2019 fue 1,1% y 1,7%, respectivamente.

Las previsiones realizadas por el BBVA para los próximos años arrojan una evolución mixta, pero similar entre ambas comunidades.

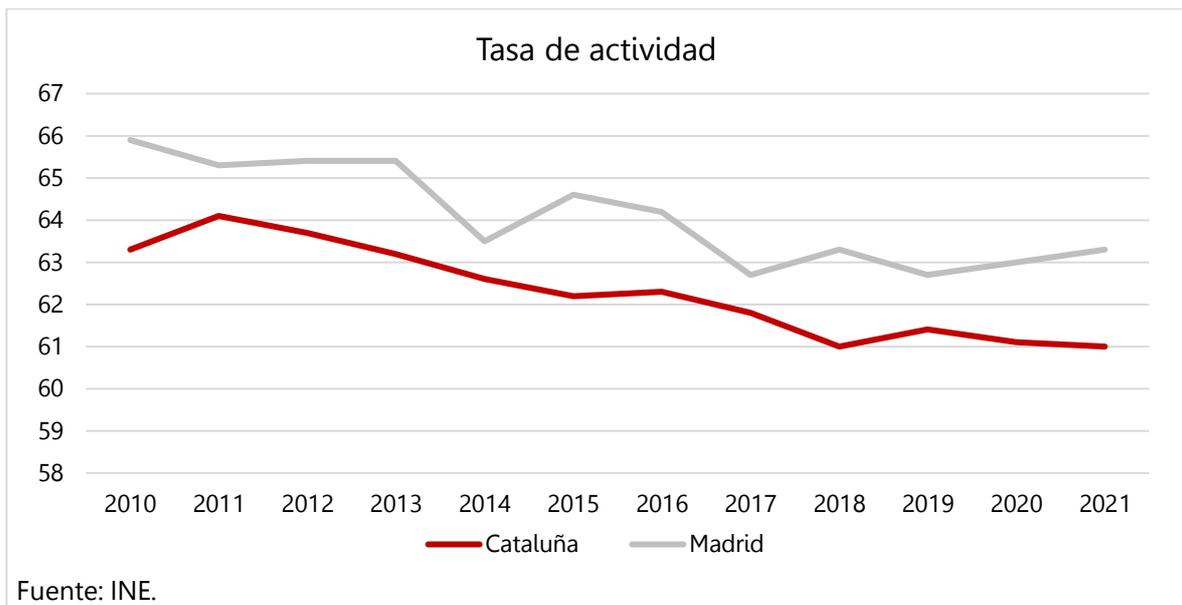
Por otra parte, la tasa de paro, al principio de 2010, era de 15,9% en Madrid y de 17,9% en Cataluña. Esta brecha a favor de Madrid se ha ampliado hasta superar los 4 puntos porcentuales, para después comenzar a reducirse a partir de 2013, llegando incluso a ser favorable a Cataluña en 2018. Actualmente, ambas tasas de paro se encuentran en un nivel similar: 10,1% tanto en Cataluña como en Madrid.



En relación con el mercado de trabajo, cabe destacar que la tasa de actividad es mayor en Madrid que en Cataluña, es decir, que un porcentaje mayor de la población en edad de trabajar quiere hacerlo.

Actualmente hay en Cataluña 3,9 millones de personas activas y en Madrid la cifra asciende a los 3,5 millones. Sin embargo, como Cataluña (7,7 millones) tiene mayor población que Madrid (6,6 millones), la tasa de actividad es de 61,0% y 63,3%, respectivamente.

Actualmente tienen la misma tasa de paro, aunque Madrid tiene una mayor tasa de actividad, por lo que, a una misma tasa de actividad, en una simulación, Catalunya tendría una mayor tasa de paro que la C.A. de Madrid.





Un elemento muy importante para señalar es la inversión extranjera, que se concentra en Madrid. En la década 2010-2020, la inversión extranjera neta fue, en promedio, de 8.600 millones de euros inferior en Cataluña respecto a Madrid por año.

En cuanto al stock de inversión extranjera, en 2019, la posición de España era de 481.706 millones de euros, y 1.703.383 en términos de empleo. Cataluña, con un stock de 62.308 millones de euros, representaba el 12,9% del total, y en términos de empleo el 20,3%.

Madrid, en 2019, tenía un stock de inversión extranjera de 337.923 millones de euros, y representaba un 34,2% en términos de empleo. Estos porcentajes se han ido ampliando significativamente desde 2007.

La Comunidad de Madrid cada vez absorbe mayores cuotas de la inversión extranjera y de la posición extranjera en España.

**Serie Histórica No ETVE
(Stock de Inversión Extranjera)**

Año	Posición	Cifra de Negocio	Resultados	Empleo
2019	481.706	502.697	33.569	1.703.383
2018	468.878	489.584	39.555	1.590.771
2017	413.258	470.065	36.871	1.461.613
2016	392.322	423.242	30.808	1.395.404
2015	353.200	395.530	20.879	1.216.074
2014	343.178	382.891	19.166	1.168.935
2013	301.751	368.571	6.765	1.170.085
2012	319.055	387.771	819	1.226.896
2011	321.096	378.738	13.272	1.245.282
2010	318.346	391.334	12.460	1.296.135
2009	320.488	367.076	18.054	1.310.344
2008	288.718	408.185	17.472	1.447.473
2007	252.012	426.121	22.599	1.372.823

Fuente: MINCOTUR.



Serie Histórica No ETVE
(Stock de Inversión Extranjera en Cataluña)

Año	Posición	% España	Cifra de Negocio	Resultados	Empleo	% España
2019	62.308	12,9	89.127	5.343	346015	20,3
2018	54.851	11,7	86.048	6.018	340766	21,4
2017	53.129	12,9	96.924	5.695	329669	22,6
2016	53.726	13,7	87.431	5.855	306489	22,0
2015	49.112	13,9	80.558	2.953	290369	23,9
2014	53.743	15,7	78.361	2.997	285740	24,4
2013	51.505	17,1	75.784	1.903	284323	24,3
2012	51.933	16,3	77.736	2.012	297354	24,2
2011	52.293	16,3	84.933	2.772	307133	24,7
2010	50.609	15,9	81.555	1.667	316097	24,4
2009	49.424	15,4	73.310	626	328556	25,1
2008	49.383	17,1	88.701	2.312	364688	25,2
2007	45.398	18,0	96.162	3.494	346555	25,2

Fuente: MINCOTUR.

Serie Histórica No ETVE
(Stock de Inversión Extranjera en la Comunidad de Madrid)

Año	Posición	% España	Cifra de Negocio	Resultados	Empleo	% España
2019	337.923	70,2	316.975	22.604	582928	34,2
2018	331.227	70,6	308.346	21.563	489864	30,8
2017	282.042	68,2	280.377	23.754	427353	29,2
2016	261.453	66,6	243.631	19.413	424525	30,4
2015	228.076	64,6	226.737	11.773	349645	28,8
2014	220.168	64,2	225.729	8.139	332168	28,4
2013	189.177	62,7	218.835	3.474	334846	28,6
2012	203.010	63,6	233.180	-343	346530	28,2
2011	210.704	65,6	216.863	8.828	353787	28,4
2010	210.628	66,2	236.602	8.484	373256	28,8
2009	219.055	68,4	231.747	14.756	379641	29,0
2008	186.598	64,6	243.930	13.281	403975	27,9
2007	157.697	62,6	248.906	12.307	390958	28,5

Fuente: MINCOTUR.

Sobre el sector exterior, particularmente las exportaciones, en Cataluña existe una fuerte base de empresas que venden al exterior fundamentalmente por el peso relevante de la industria en la estructura productiva catalana, a diferencia de Madrid. Además, Cataluña cuenta con dos puertos importantísimos, como lo son el Puerto de Barcelona y el de Tarragona, por donde tiene salida un importante volumen de las exportaciones, que lo hace un fuerte factor de atracción.



En 2021 (hasta noviembre), las exportaciones de Cataluña totalizaron 73.844 millones de euros, un 25,6% del total de las exportaciones españolas.

Desde 1998 el peso de las exportaciones de Madrid en el total se ha mantenido estable, mientras que el de Cataluña ha descendido ligeramente (27,2% en 1998).

Millones de euros	Exportaciones				
	Cataluña	España	Madrid	% Cataluña	% Madrid
1998	27.148	99.850	10.902	27,2	10,9
1999	27.891	104.789	11.987	26,6	11,4
2000	33.797	124.177	14.367	27,2	11,6
2001	36.695	129.771	14.879	28,3	11,5
2002	37.276	133.268	14.971	28,0	11,2
2003	37.649	138.119	15.516	27,3	11,2
2004	39.485	146.925	16.128	26,9	11,0
2005	42.703	155.005	17.545	27,5	11,3
2006	47.216	170.439	18.407	27,7	10,8
2007	49.678	185.023	20.362	26,8	11,0
2008	50.516	189.228	22.038	26,7	11,6
2009	41.462	159.890	19.095	25,9	11,9
2010	48.872	186.780	21.580	26,2	11,6
2011	54.989	215.230	27.388	25,5	12,7
2012	58.881	226.115	28.790	26,0	12,7
2013	58.981	235.814	31.544	25,0	13,4
2014	60.314	240.582	28.491	25,1	11,8
2015	63.906	249.794	28.462	25,6	11,4
2016	65.161	256.393	29.477	25,4	11,5
2017	69.669	276.143	30.908	25,2	11,2
2018	71.226	285.261	30.991	25,0	10,9
2019	73.938	290.893	32.323	25,4	11,1

Font: MINCOTUR.

En estes sucinto apunte, se quiere señalar las diferencias a largo plazo que se han dado, a la luz de los datos, en las dos CCAA más dinámicas, y cómo resulta todavía más relevante apuntalar y reforzar una agenda a largo plazo, que facilite la digitalización y sostenibilidad de nuestra economía, con un enfoque claramente competitivo, que exigirá una agenda económica y social potente para recuperara un ayor dinamismo, en un contexto de recuperación y en un entorno de mayores dificultades e incertidumbres.



REGULACIÓN: SU INCIDENCIA EN LOS ÚLTIMOS 25 AÑOS

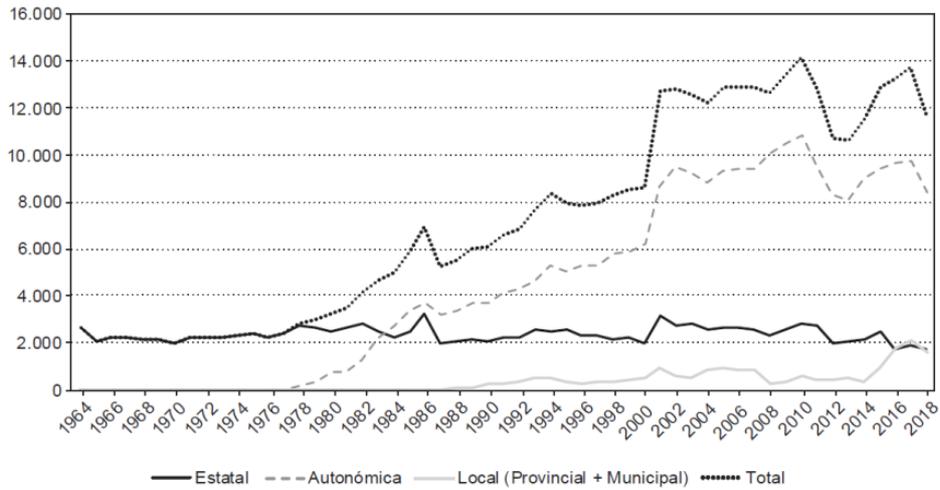
El Banco de España acaba de publicar un estudio que pone luz sobre la regulación sectorial. En él se analiza de manera cuantitativa la regulación sectorial a nivel desagregado de España, a partir de la creación de una base de datos que computa el volumen de nueva regulación, para 23 sectores de actividad, por comunidad autónoma, a lo largo del período 1995-2020, año a año. Dicha base de datos ha supuesto la identificación y clasificación de 206.777 normas.

La aprobación de una buena regulación es clave para el funcionamiento, desarrollo y prosperidad de toda sociedad y su economía. Toda regulación debe buscar la defensa del interés general y evitar al máximo sus efectos secundarios negativos. Por un lado, la regulación de un mercado puede ser positiva en la medida que mitigue los fallos del mercado, como la información imperfecta. La regulación se relacionaría, por tanto, con una medida de reducción de costes de transacción. Por otro lado, los fallos de mercado constituyen una condición necesaria, pero no suficiente, para que exista regulación, ya que esta podría tener un efecto restringido por razones informativas, transaccionales o administrativo-políticas. Por tanto, un mal diseño de la regulación puede conducir a un aumento de los costes de transacción en vez de su reducción, de ahí que se deba apostar por una “Better Regulation”.

Además, a mayor complejidad de la regulación, mayor coste el acceder o comprender el marco regulatorio y resulta más gravoso para las pymes. Este coste es mayor a medida que aumentan el volumen y la diversidad de las administraciones reguladoras. Un exceso de regulación puede llevar a un menor control y un mayor desconocimiento, que dada una mayor complejidad de la regulación no solo implica mayores costes para las empresas, sino también para los órganos judiciales por su posible congestión por el aumento de la litigiosidad.

Tras el análisis de la base de datos, se concluye que la regulación sectorial en España es creciente a lo largo del tiempo. Antes de la aprobación de la Constitución Española, el conjunto de las administraciones españolas publicaba menos de 3.000 nuevas normas al año. Esa cantidad fue aumentando de forma significativa con el desarrollo del estado autonómico hasta alcanzar un total de 12.250 nuevas normas en 2020 y 12.704 en 2021. En promedio, durante el período 1995-2020, fueron aprobadas 7.953 normas nuevas anualmente. El número de normas aprobadas viene siendo estable en los últimos 20 años, si bien sigue siendo creciente. Cabe señalar, además, que el mantenimiento del volumen de regulación en niveles altos no se produce en el caso de la normativa europea.

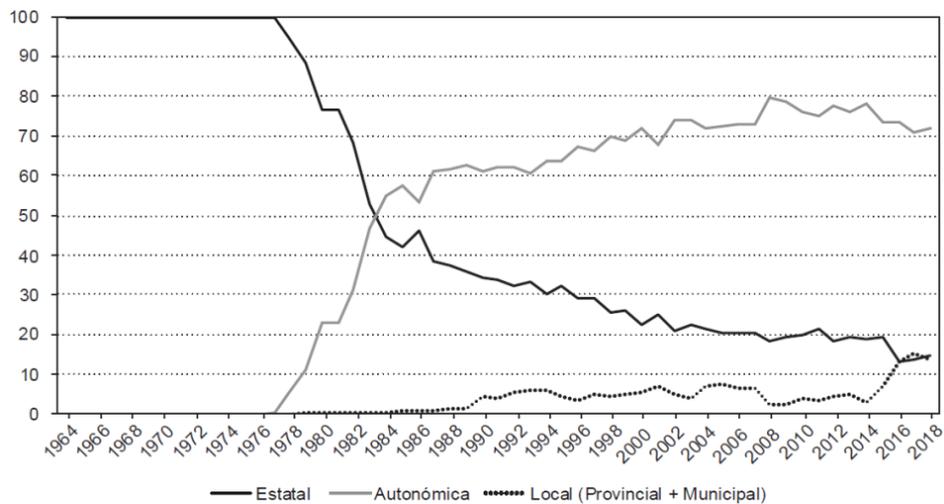
Figura 2. Volumen de normativa por nivel de administración



Fuente: Mora-Sanguinetti (2019a).

Cuando se analiza la distribución del volumen de normas aprobadas entre los distintos niveles de la administración observamos como, de la publicación de prácticamente el 100% de nuevas normativas por parte de la Administración Central antes de 1978, en un Estado preautonómico, se pasa a que, en la actualidad, alrededor de un 70% sea por parte de las Administraciones Autonómicas, un 15% de la Administración Central y un 5% de las Administraciones Locales.

Figura 3. Peso (%) de la normativa de cada nivel de la administración



Fuente: Mora-Sanguinetti (2019a).

Además, existen diferencias relevantes tanto entre sectores como entre comunidades autónomas.

Las distintas CCAA muestran perfiles diversos en cuanto al volumen y perfil de su regulación. Pueden observarse correlaciones elevadas entre el peso de la normativa en cada CCAA y el peso de la región sobre el PIB total del Estado, y entre la producción normativa bruta de cada CCAA y



el PIB regional. Una mayor complejidad social y económica se relaciona con un mayor número de interacciones y conflictos. Potencialmente esta superior complejidad puede resultar en una mayor necesidad de regulación de nuevas situaciones e interacciones, lo que podría explicar el ritmo ascendente de la regulación en el largo plazo.

Los sectores relacionados con los servicios y la agricultura están por lo general más regulados que los industriales. Según el Banco de España, esto se debería a una menor previsibilidad de los primeros sectores respecto de la industria, o bien por el ámbito competencial de las CCAA.

Sector	Media	Desviación estándar	Mín.	Máx.
Agricultura	1.290,1	124,5	1.060	1.506
Construcción	1.079,7	202,4	744	1.443
Actividades profesionales	837,6	176,6	479	1.188
Energía y agua	763,0	208,1	441	1.439
Financiero	608,4	124,9	316	780
Recreativos	578,2	239	247	1.475
Madera, papel	576,6	194,7	232	869
Hostelería	399,3	235,1	259	1.517
Transporte	292,3	67	153	425
Muebles	235,1	56,8	133	339
Industrias extractivas	219,6	52,3	139	320
Metalurgia	181,8	22,5	131	239
Metálicos	171,7	51,7	76	258
Vehículos motor	134,7	27,9	87	190
Comercio	120,0	35,1	62	228
Química y farmacéutica	118,8	27,2	74	198
Alimentación	80,8	38,8	29	140
Caucho y plástico	76,4	17,7	47	111
Textil	58,0	16,9	37	117
Coquerías y refino de petróleo	38,1	13,5	17	76
Actividades inmobiliarias	37,0	25,9	6	106
Maquinaria y equipo	34,7	9,1	21	64
Información	21,1	9,4	6	35

Fuente: Banco de España

Así mismo se observa que durante el 2020, algunos sectores como la hostelería o el comercio tuvieron un comportamiento todavía más acentuado debido a la pandemia del Covid-19. Siendo Castilla-La Mancha, Cataluña y Andalucía donde se han producido aumentos más acentuados. Lo que parecería coherente con que en períodos recesivos y ante una mayor complejidad social y económica se da un mayor volumen de regulación.



Sector	Incremento (%)
Hostelería	305,9
Recreativos	118,4
Ind. Textil	97,1
Comercio	89,4
Energía y agua	75,5
Ind. Química	53,9
Fab. Prod. Metálicos	32,4
Transporte	31,5
Muebles y otros	17,3
Madera	21,7
Construcción	20,6
Agricultura	17,9
Ind. Alimentación	17,8
Financiero	14,4
Caucho y plástico	12,8
Motor	8,5
Act. Profesionales	5,5
Metalurgia	2,7
Refino de petróleo	-1,9
Ind. Extractivas	-2,3
Maquinaria y equipo	-14,3
Información	-18,8
Act. Inmob.	-27,7

Fuente: Banco de España

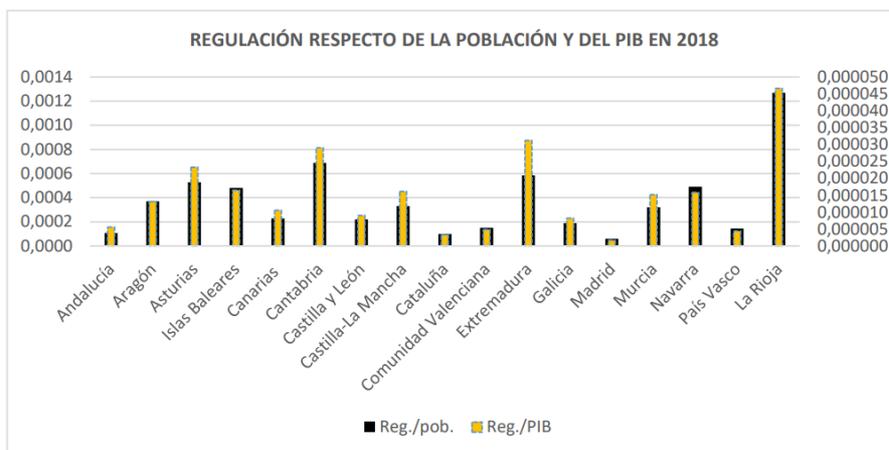
En el análisis de la regulación por CCAA, se observa que la comunidad autónoma que más normativa a aprobado en un año es Cataluña con 772 normas de media al año.

Si se realiza el análisis en términos relativos respecto a la población o el PIB anual de cada CCAA, se observa que aquellas CCAA más ricas y pobladas (Madrid, Cataluña, Andalucía) tiene menos regulación relativa respecto de las menos pobladas o con menor PIB (La Rioja, Navarra, Cantabria, etc.) Según el Banco de España, este resultado podría estar respondiendo a que el sistema autonómico mantiene un conjunto de regulación mínimo en cada autonomía con independencia de su tamaño.

Comunidades Autónomas	Media	Desviación estándar	Mín.	Máx.
Cataluña	772,0	296	388	1.825
Andalucía	681,9	193,6	386	1.178
Castilla y León	583,0	157,3	308	994
Galicia	564,7	138,8	313	919
Comunidad Valenciana	554,3	117,8	358	800
Aragón	484,1	118,2	308	788
Castilla-La Mancha	477,7	307,1	206	1.917
Extremadura	450,5	149,2	186	708
Asturias	419,2	143,8	187	862
Canarias	415,5	88,3	262	653
Murcia	411,0	99,4	220	557
Navarra	391,8	49,7	289	479
Madrid	390,5	92,8	240	545
Islas Baleares	366,6	100,7	229	566
País Vasco	363,5	71,2	235	557
La Rioja	318,0	80,3	173	479
Cantabria	308,5	104,7	85	494

Fuente: Banco de España

Figura A1. Comparativa de la regulación relativa de las distintas Comunidades Autónomas respecto de su población o de su PIB



Fuente: Banco de España

Sin embargo, esta regulación no es tan heterogénea como a nivel estatal. Es decir, en cada CCAA hay unos pocos sectores que destacan en volumen de normativa nueva aprobada respecto a los demás sectores. A su vez, en cada sector, hay una CCAA que destaca en número de casos muy por encima del resto de CCAA. Esto nos indica que hay una especialización en la aprobación de nuevas normas de un sector.



Comunidades Autónomas	Sector mayoritario
Andalucía	Agricultura
Aragón	Construcción
Asturias	Agricultura
Islas Baleares	Agricultura
Canarias	Agricultura
Cantabria	Agricultura
Castilla-La Mancha	Agricultura
Castilla y León	Recreativos
Cataluña	Agricultura
Extremadura	Agricultura
Galicia	Agricultura
La Rioja	Agricultura
Madrid	Construcción
Murcia	Agricultura
Navarra	Construcción
País Vasco	Construcción
Com. Valenciana	Agricultura

Fuente: Banco de España

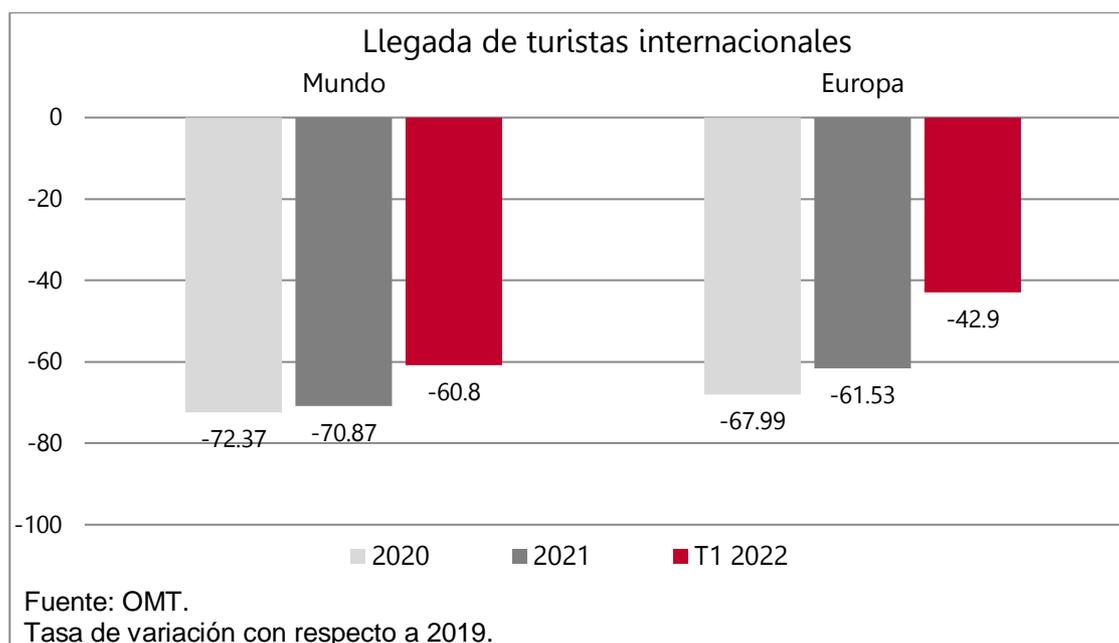
Sector	Comunidad Autónoma Mayoritaria
Agricultura	Cataluña
Ind. Extractivas	Castilla y León
Ind. Alimentación	Aragón
Ind. Textil	Castilla y León
Madera	Cataluña
Refino de petróleo	Canarias
Ind. Química	Andalucía
Caucho y plástico	Cataluña
Metalurgia	Canarias
Fab. Prod. Metálicos	País Vasco
Maquinaria y equipo	Andalucía
Motor	Aragón
Muebles y otros	Cataluña
Energía y agua	Cataluña
Construcción	Cataluña
Comercio	La Rioja
Transporte	Andalucía
Hostelería	Cataluña
Información	Cataluña
Financiero	Cataluña
Act. Inmob.	Galicia
Act. Profesionales	Cataluña
Recreativos	Castilla y León

Fuente: Banco de España

Como conclusión, a partir de este informe del Banco de España, podemos afirmar que una mayor regulación implica mayores costes para las empresas, debido a la necesidad de hacer mayores esfuerzos por comprenderla y cumplirla. En las últimas décadas, el volumen de nueva regulación no ha dejado de aumentar, especialmente en períodos de recesión como la crisis del Covid-19, y en aquellas CCAA con mayor complejidad social y económica como Cataluña, quién ha sido la que mayor regulación ha aprobado estos últimos años en comparación con otras CCAA con complejidades parecidas como Madrid o el País Vasco, que se sitúan en la parte media o baja de la tabla comparativa. Cataluña es la CCAA que encabeza la regulación sectorial en 10 de los 23 sectores analizados, situándose en segunda posición con 3 sectores la CA de Andalucía y la de Castilla y León. De ahí que, desde Foment del Treball, concluyamos que en Cataluña existe un exceso de regulación, derivando en unos mayores, innecesarios y evitables costes para las empresas catalanas, resultando a su vez en una pérdida de competitividad frente a otras CCAA de España y de terceros países. Por tanto, deberían adoptarse posiciones que revisasen la normativa actual, con criterios europeos pensando en las pymes y de adoptar mejores prácticas normativas.

PANORAMA DEL TURISMO

En los primeros meses de 2022, el turismo continúa recuperándose de la crisis del COVID-19 a un ritmo sostenido tras la disminución de las restricciones de entrada en muchos destinos, el aumento de la confianza del viajero y la caída de las afectaciones relacionadas con la variante Ómicron. Así, según el último Barómetro del Turismo Mundial de la Organización Mundial del Turismo (OMT), publicado en mayo de 2022, el turismo a nivel mundial registró un crecimiento interanual de 182% en el primer trimestre del año, período en el cual se recibieron 117 millones de llegadas internacionales, que prácticamente triplica la cifra del mismo período del año anterior.



En línea con lo mencionado anteriormente, cabe destacar que el repunte del sector es liderado con creces por Europa. En este sentido, los datos de la OMT muestran que la región acogió de enero a marzo aproximadamente cuatro veces más llegadas de turistas que en el primer trimestre del 2021, lo que significa un incremento de 280%. Todo ello, impulsado por una fuerte demanda intrarregional y con una suavización, o en algunos casos levantamiento, de las restricciones en la mayoría de los países del continente.

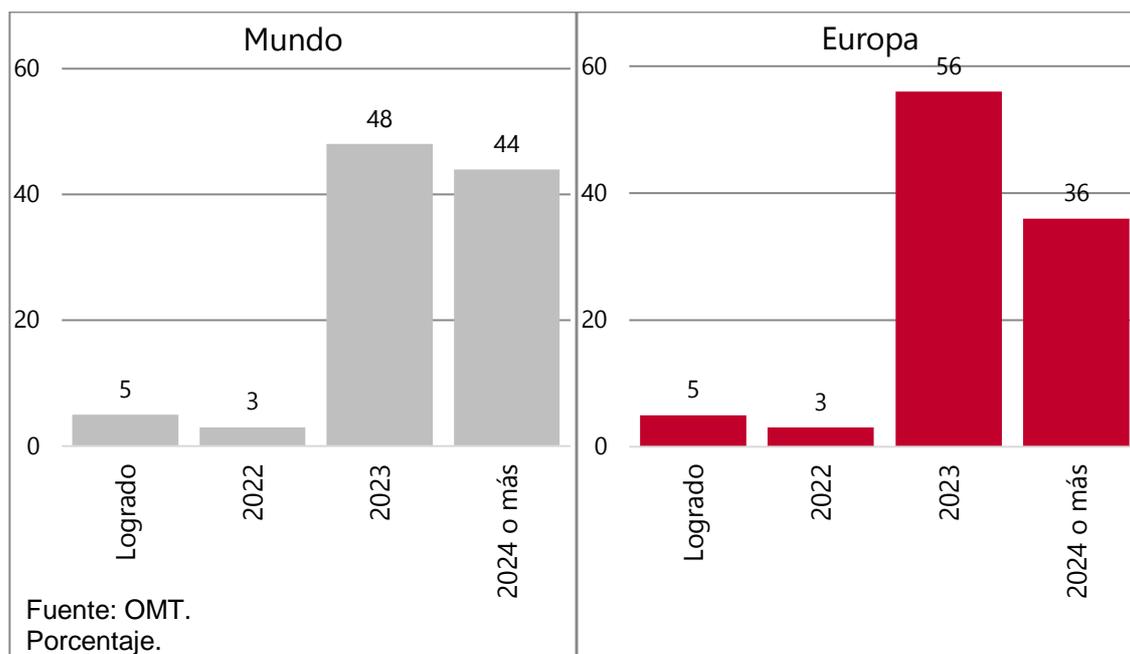
Adicionalmente, para lo que resta del año se espera que la tendencia de recuperación internacional se mantenga acompañada con un incremento en la demanda que se ve reflejado por indicadores de capacidad aérea que en abril de 2022 se acercan al 80% de los valores previos a la crisis.

No obstante, a pesar de las perspectivas positivas y del fuerte rebote en la primera parte del año, comparado con un inicio de 2021 muy débil, el turismo internacional aún se encuentra un 60% por debajo de los niveles prepandémicos y con una exposición a la baja que todavía persiste. Al mismo tiempo, a la difícil situación económica se le añade el conflicto militar de Rusia en Ucrania, lo que supone un riesgo significativo adicional para la recuperación del turismo global, afectando a los viajes y

a las reservas, sobre todo en países de Europa del Este; socavando la confianza del viajero; provocando interrupciones en la cadena de suministros y aumentando la presión a los ya elevados precios del petróleo, con su consecuente impacto en la inflación, en los costes del transporte y del alojamiento para el sector.

Más allá de dicho conflicto, la recuperación del turismo podría continuar en la senda positiva si se confirman las perspectivas alentadoras de los expertos del sector, que prevén posibilidades de una recuperación más fuerte de la prevista. En este sentido, el Índice de Confianza de la OMT refleja un importante repunte del optimismo a un nivel que, por primera vez desde el comienzo de la crisis sanitaria, alcanza al de 2019. Así, el indicador señala que en torno al 80% de profesionales turísticos observa mejores perspectivas para el año y que el 48% de los expertos ve posible una recuperación de las llegadas internacionales a los niveles prepandémicos de 2023, cifra que se situaba en un 32% en los datos de enero.

Índice de confianza de la OMT
¿Cuándo espera que el turismo internacional vuelva a los niveles anteriores a la pandemia de 2019?



Por su parte, la OMT ha revisado al alza sus previsiones de llegadas de turistas internacionales para el 2022 esperando que alcancen entre el 55% y el 70% de los niveles de 2019. Todo ello, dependiendo de varias circunstancias que podrían retrasar la recuperación efectiva del turismo internacional como la contención del virus, unas restricciones de movilidad que sigan a la baja y la evolución del conflicto entre Rusia y Ucrania.

A nivel desagregado y en línea con los resultados alentadores, España figura entre los destinos más buscados por los turistas, tal como pone de relieve el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y ForwardKeys, y es la economía que más crecerá, alentada por el sector, entre las principales economías de la zona euro entre 2022 y



2024, según estimaciones del FMI. En este sentido, el informe de Exceltur de abril de este año señala que el PIB turístico del primer trimestre se situó en un 15,8% inferior al del mismo período de 2019, mientras que el mercado de trabajo del sector ha mejorado notablemente ubicándose solo un 3,5% por debajo. Asimismo, según estimaciones del INE, en abril se recuperó el 85% de los viajeros extranjeros de 2019, mientras que los residentes los superaron.

Por su parte, a nivel de Comunidades Autónomas, aquellas que cuentan con las ciudades más grandes (Barcelona, Bilbao, Madrid, Zaragoza, Sevilla y Valencia) han tenido un ritmo de recuperación menor debido a la afectación de los mercados de largo radio, del menor volumen y de la ralentización en el turismo MICE (referente a las reuniones, incentivos, congresos y exposiciones). Así, el nivel de facturación de las empresas del sector en Catalunya en el primer trimestre se sitúa todavía un 30% por debajo de los niveles de 2019. En relación a las llegadas de vuelos al Aeropuerto de Barcelona, se realizaron en mayo, desde Europa y desde viajes intercontinentales, un 16% y un 17%, respectivamente por debajo del mismo mes del 2019. Por su parte, el gasto por turista prácticamente se ha recuperado alcanzando un 97% de los niveles prepandemia.

A nivel generalizado, todo parece indicar que se continuará en una senda de recuperación positiva. Pero, resulta fundamental no retrasar más los procesos de reconversión estructural y modernización del sector turístico, teniendo en cuenta los retos actuales, que la pandemia no ha hecho más que agravar. Ello supone una apuesta a nivel país, transversal, convergente e integradora de toda la cadena de valor, dotada de recursos económicos y de compromisos entre el sector público y privado. Así, es indispensable contar con una hoja de ruta estratégica para el turismo que incluya los vectores clave de futuro de calidad, digitalización y sostenibilidad de los destinos turísticos.

Según el Plan de Impulso para el Sector Turístico dentro de la Agenda 2030, el reto actual es mejorar la competitividad, asegurar la demanda del viajero conectado para una experiencia óptima, y una transición hacia un futuro más verde y digital. Asimismo, también, atender los cambios de la demanda de la industria que buscan entornos menos masificados con un turismo de experiencias y conocimientos, a través de políticas que fomenten la diversificación y descentralización de los destinos. Todo ello, ha de estar acompañado de una colaboración público-privada y de la gran oportunidad que proporcionan los fondos estructurales de recuperación *Next Generation*.



UNA NOTA DIVULGATIVA SOBRE EL BLOCKCHAIN, LA TOKENIZACIÓN Y SU PAPEL EN LA ECONOMÍA

Hoy en día, ya no resulta una novedad escuchar términos como blockchain, criptomonedas, NFTs, metaverso, etc.; los cuales, sin duda alguna, han acaparado los medios de comunicación y las redes sociales, llegando así al lenguaje del público general.

Sin embargo, ese mismo público general sigue teniendo un gran desconocimiento de las posibilidades de aplicación de la blockchain en la economía real y los efectos que este tipo de tecnología van a comportar.

Para este focus, nos proponemos echar luz sobre alguna de las disrupciones que esta nueva tecnología va a introducir en nuestras vidas y va a condicionar nuestro comportamiento económico.

Por lo general, podemos definir la tecnología blockchain como una base de datos distribuida (en un conjunto de nodos) en el que la información se almacena en bloques, y por cada bloque de datos o información nueva que se sube a la cadena, queda registrada una copia en cada uno de los nodos que conforman la cadena, haciendo que la localización de dicha información sea descentralizada. Esto permite que las transacciones de dicha información sean totalmente seguras, transparentes, trazables y no modificables, dado que su veracidad y ejecución se da a partir de la certificación de cada uno de los nodos, pues cada uno cuenta con una copia de la cadena de bloques original, con el registro de todos los bloques registrados que conforman la cadena.

Dicha descentralización de la información evita la necesidad de intermediarios para la realización de las transacciones.

Sobre esta tecnología se da la base de la nueva revolución digital que ahora se inicia y que tendrá un claro reflejo sobre nuestras economías a través de su aplicación en sectores como las finanzas (corporativas, gubernamentales y de divisas), el inmobiliario, la contabilidad, el cuidado medioambiental y el cambio climático, la protección de datos, la registraduría de la propiedad, etc.; así como también va a suponer una herramienta clave para la lucha contra el fraude fiscal, entre otros.

Al analizar la afectación en el sector de las finanzas corporativas debemos focalizarnos en dos temas claves: la tokenización y la regulación derivada de esta misma tecnología.

La tokenización se podría definir como la conversión en unidades contables emitidas por la propia entidad (empresa, institución, etc.) del valor de un activo (digital o no, fungible o no) o incluso del propio activo.

Esto abre la vía a que cualquier entidad pueda financiarse a partir de la emisión de sus propios tokens con el respaldo de sus propios productos, servicios o incluso participaciones/acciones en el capital de la empresa, ofrecidos como garantía.



Con toda seguridad, al leer esto último, a más de uno se le abran encendido las alarmas y se habrá dado cuenta que esto equivaldría no solo a que las entidades pudieran emitir deuda (cosa que ya quedan hacer), sino además crear y usar su propia "moneda" para emitirla y pagarla. Sin necesidad de usar una divisa emitida por un banco central.

Si recordamos la definición del dinero, cualquier elemento que pretenda usarse como tal, en este caso los tokens, debe cumplir tres requisitos: ser unidad de cuenta, refugio de valor y medio de cambio.

Es evidente que, por la definición dada anteriormente, se cumple el primero de los requisitos, ser unidad de cuenta. La duda surge respecto a los dos otros requisitos.

En cuanto a ser refugio de valor, el estar respaldado por activos reales o digitales equivalentes a un producto, servicio o participación en la propiedad del capital propio de la empresa, podría entenderse que podría cumplir dicho requisito. Sin embargo, debe experimentar poca volatilidad, dado que eso es lo que convierte cualquier activo en "refugio" de valor, como las divisas del dólar, el euro o la libra, o como materias primas con un valor intrínseco como el oro o la plata. Por tanto, cabe la duda de si una entidad privada que tratara de emitir sus propios tokens sería capaz de garantizar esa estabilidad para ser refugio de valor, y de la fiabilidad futura de su valor.

Por último, el convertirse en medio de cambio, responde a la propia confianza de los ciudadanos en el activo que se ofrece como medio de cambio. Desde la desaparición del patrón oro en la década de los 70 del siglo pasado, todas las divisas del mundo siguen cumpliendo con este requisito gracias a la confianza depositada en las instituciones que lo emiten, los bancos centrales, y en el sistema financiero que los respalda, los bancos comerciales y de inversión. Sin embargo, surgen grandes dudas de que el sistema financiero y el resto de la economía y la sociedad estuvieran dispuestas a aceptar como medio de cambio los tokens emitidos por cada una de las empresas privadas y las posibles relaciones de intercambio que pudieran darse entre ellas, multiplicando con tendencia al infinito (lo cual le quita atractivo y valor, y genera problemas para fijar el precio entre los tokens, que se resuelve gracias a disponer de una moneda única) el número de combinaciones posibles entre todos los tokens de cada una de dichas empresas, y acabando además con el control de los bancos centrales sobre la economía por medio de la desvalorización total de sus divisas y forzando la transformación (si no desaparición) de los préstamos por parte de los bancos comerciales.

Más allá de lo que cada uno pueda opinar al respecto, el debate se puede dar prácticamente por zanjado muy pronto dado el nuevo reglamento que la Unión Europea pretende aplicar respuesta de la UE ante el desarrollo y avance de los criptoactivos y de las tecnologías que los hacen posibles, como el blockchain. En concreto, se trata de un reglamento europeo conocido como MiCA (markets in crypto-assets) que pretende alcanzar a esta revolución digital y financiera y dotarla de seguridad jurídica.

El principal objetivo es la regulación del mercado de los criptoactivos que actualmente no se consideran dentro de la legislación financiera de la UE como activos financieros o dinero electrónico, quedando fuera los llamados security tokens, que sí pueden tener



consideración de instrumento financiero (y estarían regulados por la Directiva MiFID II), y aquellos criptoactivos emitidos por los bancos centrales.

Junto a este objetivo, el reglamento del mercado de criptoactivos persigue también:

- Crear e implantar un marco regulatorio que dé seguridad jurídica a todos los participantes en este mercado y ayude a favorecer su desarrollo en la UE.
- Fomentar la innovación y el desarrollo de los criptoactivos, sin dejar de lado la protección de inversores y consumidores, promoviendo un uso más general de tecnologías basadas en blockchain.
- Garantizar la estabilidad financiera, especialmente cuando vayan llegando al mercado más criptomonedas estables mundiales. Criptomonedas que, a diferencia de Bitcoin o Ether, tienen un valor basado en una divisa concreta. Estamos hablando del Euro, el Dólar y el Yuan digitales, entre otras divisas emitidas por bancos centrales.

MiCA se aplicará tanto a emisores o asesores de emisión de criptoactivos, como a quienes presten servicios de criptoactivos. En ese sentido, el reglamento también recoge la obligación de que estos tengan un domicilio social en un Estado miembro.

Actualmente es solo una propuesta de la Comisión Europea que todavía puede recibir modificaciones antes de ser aprobada por el Consejo y el Parlamento Europeo, pero todo indica que será aprobada e implementada en todo el espacio europeo. El cual, debido a su tamaño e importancia en el total de la economía internacional, muy probablemente motivará una regulación en la misma línea por parte de los otros dos principales actores en esta nueva economía, EEUU y China.

Esta propuesta de reglamento europeo de criptomonedas también pretende:

- Establecer una serie de requisitos de transparencia e información para autorizar la emisión de un criptoactivo en concreto, y para el funcionamiento, organización y gobernanza de los proveedores de servicios de criptoactivos.
- Definir normas que aseguren la protección de los consumidores y eviten situaciones de abuso en el mercado (por ejemplo, esto ayudaría a disipar dudas respecto a la seguridad en los NFT).
- Regular las ofertas públicas de criptoactivos (que no sean tokens referenciados a activos o tokens de dinero electrónico) y la forma en que se comunican.
- Establecer un procedimiento regulado para la autorización de emisores de criptoactivos referenciados a activos y de dinero electrónico.
- Establecer una regulación para la autorización y condiciones de funcionamiento de los proveedores de servicios de criptoactivos, es decir, normas y procedimientos que garanticen la seguridad de los criptoactivos de los que son responsables.

Esta "tokenización" de la economía, no se limita meramente al mundo financiero, sino que abre un abanico de aplicaciones que sin duda podrían revolucionar la forma en que interactuamos en nuestra economía.

Sin embargo, hay un campo de aplicación nuevo que seguramente sea el rey de todas las aplicaciones, y se trata, nada más y nada menos, que del metaverso. El motivo es que la posibilidad de crear mundos virtuales estrechamente relacionados con el mundo real a partir de la tecnología blockchain, permite la creación de nuevos vínculos sociales que a su vez generan la posibilidad de generar una nueva economía de comercio y consumo digital a partir de la interacción de los agentes participantes. En



otras palabras, la aparición del metaverso permite la creación de una nueva economía en todos los aspectos que revolucionará nuestra manera de interactuar como agentes económicos en nuestra realidad.

Por último, consideramos muy importante destacar una aplicación de la tecnología blockchain que sin duda será de gran beneficio para la economía y sociedad en general, y en la que desde Foment del Treball venimos insistiendo desde hace mucho tiempo, que es la lucha contra el fraude fiscal.

Es precisamente la seguridad en la realización de las transacciones, su inmutabilidad, y su trazabilidad, las que permitirán por parte de las autoridades fiscales de los distintos países hacer un mayor y mejor seguimiento de los movimientos de capitales e identificar posibles fuentes de evasión fiscal, así como dificultar la generación de nuevas vías para defraudar. Si bien entendemos que esto no eliminará por completo el fraude fiscal en nuestras economías, sí que será un de gran ayuda para reducirlo y hacer llegar a las arcas públicas lo que correspondería, pudiendo así mejorar la financiación de las distintas políticas públicas e incluso facilitar la posibilidad de aliviar la presión y esfuerzo fiscales ejercidos por parte de la ciudadanía que sí cumple con sus obligaciones fiscales.

Como puede observarse las aplicaciones de la tecnología blockchain son muchas y puede suponer una gran herramienta para el fortalecimiento y crecimiento de la economía, así como reportar grandes beneficios para la sociedad en general. Por eso creemos que es necesario hacer entender al legislador, que esta nueva tecnología, el blockchain debe ser percibida como un aliado de la ciudadanía y que debe legislarse para asegurarse que puede desarrollarse al máximo el potencial beneficio de su aplicación en nuestras vidas.



ENCUESTA DE PRESUPUESTOS FAMILIARES

La encuesta de presupuestos familiares elaborada por el INE, permite analizar el peso relativo que tienen los distintos grupos de gasto sobre el total del presupuesto familiar.

En su evolución de 2015 a 2021, se observa que los grupos de gasto más importantes (en 2021) en términos relativos sobre el total son: la vivienda, agua, electricidad y gas (33,8%); los alimentos y bebidas no alcohólicas (16,4%); y el transporte (11,0%). Por el contrario, los grupos de gasto que menos peso relativo tiene sobre el total son: la enseñanza (1,5%); las bebidas alcohólicas, tabaco y narcóticos (1,7%); y las comunicaciones (3,2%).

Si se analiza la evolución de cada grupo de gasto a lo largo del tiempo, tenemos que, por ejemplo, los grupos de alimentos y bebidas no alcohólicas; vivienda, agua, electricidad y gas; o sanidad, a medida que avanzaba el ciclo económico de recuperación tras la Gran Recesión, su peso relativo fue disminuyendo, hasta que, con la llegada de la crisis derivada de la pandemia del Covid-19, su peso relativo volvió a aumentar. En 2021, continuó con la tendencia anterior y volvieron a reducir su peso relativo sobre el gasto total.

Así pues, a lo largo del período 2015-2021, el grupo de alimentos y bebidas no alcohólicas aumentó en un 9,39%; vivienda, agua, electricidad y gas lo hizo en un 6,65%; y sanidad en un 16,38%.

Cabe señalar que el grupo de gasto de salud aumento significativamente su peso relativo pasando de 3,4-3,5 puntos porcentuales antes de la pandemia, a 4,1% en 2021.

Por el contrario, grupos menos esenciales en tiempos de dificultades, vieron como su peso relativo aumentaba en tiempos de bonanza y rápidamente se redujeron de nuevo con la llegada de la crisis de la pandemia. Destacar los grupos de gasto en Hoteles, cafés y restaurantes; Espectáculos, ocio y cultura; o Vestido y calzado; son los que más sufrieron en términos relativos la llegada de la crisis de la pandemia, si bien han empezado a notar ya una ligera mejoría en 2021.

Así pues, a lo largo del período 2015-2021, el grupo Hoteles, cafés y restaurantes disminuyó en un 17,25%; Espectáculos, ocio y cultura lo hizo en un 23,79%; y Vestido y calzado en un 22,24%.

Según la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) del INE para el año 2021, el gasto medio por hogar aumentó un 8,3% en 2021, hasta los 29.244 euros. En términos constantes creció un 5,0%.

Por su parte, el gasto medio por persona fue de 11.780 euros, con un incremento del 8,6% respecto a 2020. La variación en términos constantes fue del 5,3%.



Gasto total, gastos medios y tasas de variación a precios corrientes y constantes base 2006. Año 2021

	Términos corrientes		Términos constantes de 2006	
	Gasto*	Tasa de variación	Gasto*	Tasa de variación
Gasto total	551.720.546	8,4%	468.915.403	5,2%
Gasto medio por hogar	29.244	8,3%	24.855	5,0%
Gasto medio por persona	11.780	8,6%	10.012	5,3%

*El gasto total está expresado en miles de euros y los gastos medios en euros.

Fuente: INE

Debido a la crisis sanitaria consecuencia de la COVID-19 los hogares modificaron sus hábitos de consumo a lo largo del año 2020, lo que provocó una disminución del gasto, que se recuperó en parte en 2021. No obstante, esta recuperación no fue completa. De hecho, el gasto medio por hogar en 2021 fue casi 1.000 euros inferior al gasto de 2019, lo que supone una disminución del -3,3%.

Las cinco agrupaciones de hogares según su nivel de gasto mostraron un aumento respecto al año anterior.

No obstante, el 40% de los hogares con mayor nivel de gasto (quintiles 4 y 5) presentaron aumentos del 9,7% y 8,1%, respectivamente, frente al 7,6% de los hogares del quintil 3, y el 7,7% de los hogares con menor gasto (quintil 1).

La distribución del consumo entre los diferentes grupos de gasto también depende, en gran medida, del nivel de gasto de los hogares.

Así, el 20% de los hogares con menor gasto (quintil 1) dedicaron más del 64% de su presupuesto a gastos relacionados con Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles y Alimentos y bebidas no alcohólicas. Por su parte, el 20% de los hogares con mayor gasto (quintil 5) destinaron menos de la mitad de su presupuesto (41,7%) a este tipo de gastos. Ha sido en este grupo en donde los incrementos de precios se han dado con mayor intensidad, afectando en mayor medida a las familias más vulnerables.

Finalmente, el 20% de los hogares con más gasto dedicaron el 31,0% de su presupuesto a Transporte, Restaurantes y hoteles y Ocio y cultura, frente a algo más del 12% de los hogares con menor gasto.



Estructura de gasto por quintil y grupo de gasto. Año 2021

Grupos de gasto	Quintiles					
	Total	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1. Alimentos y bebidas no alcohólicas	16,4	20,7	20,2	18,6	16,6	12,5
2. Bebidas alcohólicas y tabaco	1,7	1,6	1,9	2,0	1,8	1,4
3. Vestido y calzado	4,0	3,1	3,7	4,0	4,2	4,1
4. Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles	33,8	43,6	38,4	35,1	32,9	29,2
5. Muebles, artículos del hogar y artículos para el mantenimiento corriente del hogar	4,4	3,1	3,6	3,8	4,4	5,4
6. Sanidad	4,1	2,8	3,5	3,9	4,2	4,8
7. Transporte	11,0	5,8	7,2	8,7	10,5	15,7
8. Comunicaciones	3,2	4,8	4,1	3,6	3,1	2,3
9. Ocio y cultura	4,4	2,6	3,2	4,1	4,7	5,5
10. Enseñanza	1,5	0,8	1,0	1,4	1,7	1,8
11. Restaurantes y hoteles	7,8	3,9	5,4	7,2	8,5	9,8
12. Otros bienes y servicios	7,6	7,4	7,7	7,6	7,6	7,5

Fuente: INE



EL CRÉDITO NO BANCARIO EN ESPAÑA

En este apartado, se analiza la situación del crédito no bancario en España tomando datos de la CNMV que permiten realizar un seguimiento de las entidades que forman parte de la intermediación financiera no bancaria (IFNB).

Esta sección presenta la evolución más reciente de los subsectores que forman parte del sector financiero español distinguiendo aquellos que proporcionan financiación típicamente bancaria de otras entidades que proporcionan financiación al margen de este canal tradicional. Se trata de evaluar la evolución temporal de ambos tipos de financiación con la idea subyacente, transmitida en ediciones anteriores de este informe, de que una economía que presenta una estructura de financiación más equilibrada entre el sector bancario y el sector no bancario (englobado como financiación vía mercados) puede alcanzar tasas de crecimiento más elevadas a largo plazo. Este equilibrio en las fuentes de financiación permite, además, disminuir las oscilaciones de los ciclos económicos, puesto que las alternativas disponibles en los mercados de capitales pueden resultar una fuente de financiación alternativa y valiosa en momentos de contracción del crédito bancario, que suele ser habitual en momentos de recesión económica.

En cuanto a la evolución de las fuentes de financiación de las sociedades no financieras hasta 2008 destacan los préstamos bancarios, la vía más tradicional y seguramente más adecuada para las sociedades de menor tamaño. Desde 2009, una vez pasadas las primeras etapas de la crisis financiera global, comenzó un periodo de contracción del crédito bancario en el que otras fuentes de financiación alternativas cobraron una importancia mucho mayor. En particular, la financiación vía acciones y participaciones (que incluye, además, los beneficios retenidos por las compañías) ha sido clave en los últimos años hasta 2019. El año 2020, con el inicio de la crisis del Covid-19 supuso un cambio de rumbo en esta tendencia, observándose un nuevo crecimiento significativo de los préstamos bancarios. Este aumento de los préstamos de los bancos a las sociedades se explica parcialmente por las diferentes medidas de apoyo establecidas por el Gobierno en el contexto de la crisis y también por las que la autoridad monetaria adoptó con el fin de facilitar el flujo de crédito a la economía.

Cabe destacar las principales conclusiones derivadas del informe “Intermediación financiera no bancaria en España - Ejercicio 2020” de la CNMV:

- Los datos de 2020 revelan un crecimiento significativo del sector financiero en su conjunto, del 10,7%, hasta los 5,2 billones de euros (4,6 veces el tamaño del PIB). Este incremento se produjo por el fuerte aumento de los activos del banco central, como consecuencia de las operaciones de política monetaria, y de los bancos, que mostraron una expansión significativa del crédito en el contexto de la crisis (impulsada por las medidas de apoyo establecidas por el Gobierno).
- Los activos de las otras instituciones financieras (OIF), que conforman la base a partir de la cual se delimita el sector de la IFNB, registraron un descenso del 1,4%, hasta 869.000 millones de euros, con lo que su peso relativo en el sistema financiero disminuyó hasta el 16,7%. Este importe representa más del 60 % del sector no bancario. Dentro de las OIF destacan por su volumen de activos los fondos de inversión (con más de 322.000 millones de euros), las instituciones financieras con actividad limitada (con 244.000 millones) y las titulizaciones (con 185.000 millones). Además del descenso de esta intermediación por parte de las OIF, se observa una recomposición entre sus activos financieros a favor de los activos de renta fija y en detrimento de los préstamos y de los depósitos. Dentro del grupo de entidades no bancarias destacan las OIF, no solo porque son las más relevantes en función de su tamaño, sino también porque este grupo conforma la base a partir de la cual se obtiene la medida estrecha de la IFNB.



- El grado de intermediación crediticia del sistema financiero en su totalidad se incrementó un 7,6 %, hasta 3,1 billones de euros en 2020, debido al aumento del crédito bancario.
- En 2020, la intermediación crediticia del sistema financiero en su totalidad se incrementó un 7,6 % (tras haberlo hecho un 1 % en 2019), hasta alcanzar los 3,1 billones de euros. Este crecimiento tuvo su origen en el sector bancario, que, con diferencia, posee un mayor volumen de activos crediticios y, además, presentó un aumento del 11,3 % durante el año pasado, superando los 2,3 billones de euros. Esta cifra supone un 86,4 % del valor total de los activos financieros de los bancos. Por tipología de activo, destacan los préstamos, que representan más de la mitad del total de activos crediticios y el 49,0 % de los activos financieros (véase cuadro 3). Por el contrario, en el caso de las OIF, los activos crediticios se redujeron a lo largo de 2020 un 3,5 %, situándose al cierre del ejercicio en casi 460.000 millones de euros, un 52,9 % de los activos financieros totales (54,1 % en 2019). Dentro de las OIF, las entidades más importantes en términos de intermediación crediticia son los vehículos de titulización, con un 40 % del total a finales de 2020 (36,7 % en 2019), en los que todos los activos crediticios eran préstamos o depósitos. Los fondos de inversión, por su parte, suponían el 36 % del total, siendo, en este caso, los activos de renta fija los que concentraban un mayor porcentaje del conjunto de activos crediticios (83,4 %).

Estructura del sistema financiero español

Millones de euros	BC	Bancos	Seguros	FP	Auxiliares	OIF	Total
2020 (millones)	1.032.405	2.752.951	329.093	149.271	59.223	869.266	5.192.210
2019 (millones)	745.607	2.538.814	321.272	148.118	57.272	881.193	4.692.277
% del total (2020)	19,9	53,0	6,3	2,9	1,1	16,7	100,0
Crecimiento 2020 (%)	38,5	8,4	2,4	0,8	3,4	-1,4	10,7
Acumulado 2002-2009	125,8	158,4	54,6	73,2	345,4	231,9	159,0
Acumulado 2009-2020	370,4	-17,2	34,1	44,5	2,7	-17,9	3,6

Fuente: CNMV.

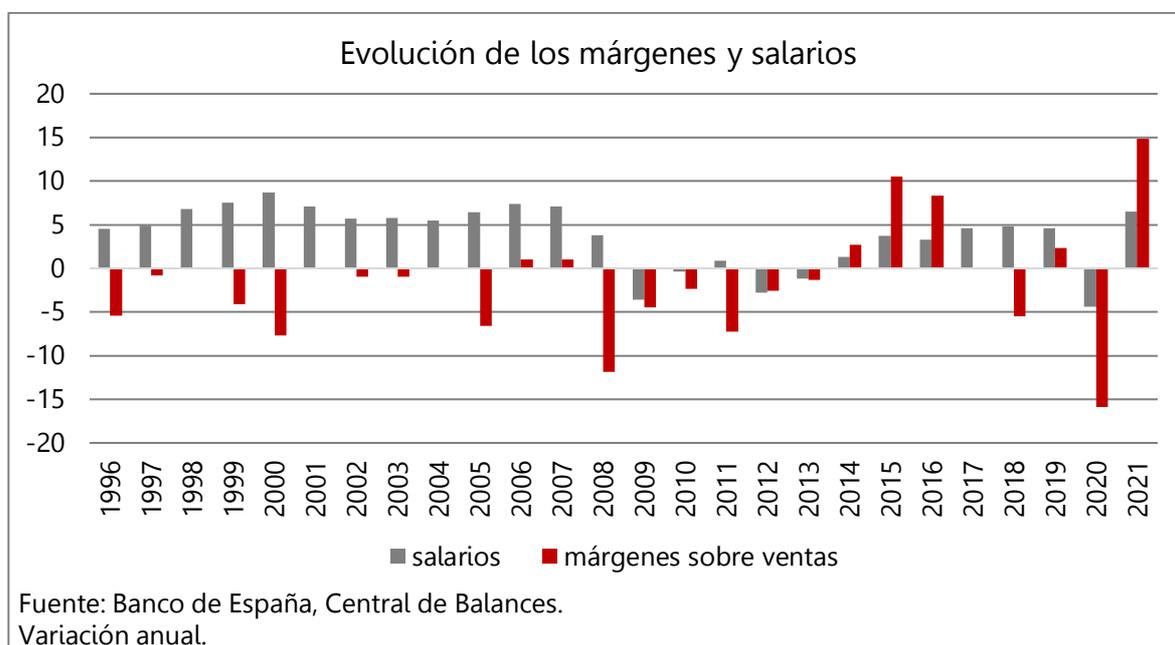
2023

EVOLUCIÓN DE LOS MÁRGENES EMPRESARIALES

Los últimos datos trimestrales indican una normalización de los beneficios empresariales después de la debacle que implicó la crisis de la pandemia, agravada después por las consecuencias económicas de la guerra en Ucrania.

Cabe señalar que el valor de las ventas de la producción, a grandes trazos, se puede descomponer en dos variables, los consumos intermedios y el valor añadido bruto. Esta última está compuesta por los gastos de personal y el resultado económico bruto. Una manera de estimar los márgenes empresariales consiste en tomar la ratio que mide la relación entre el resultado económico bruto y las ventas. También puede considerarse la ratio entre el resultado económico bruto y el valor añadido bruto, en cuyo caso, se puede ver cómo se reparte el valor añadido entre factores de producción, como el capital y el trabajo.

En diciembre pasado el Banco de España publicó los datos de la Central de Balances e hizo un informe en el cual analiza la evolución de los márgenes empresariales. Tomando estos datos, desde 1996, es decir, en 25 años, el crecimiento de los márgenes empresariales únicamente superó el crecimiento de la partida de sueldos y salarios en 4 años, todos ellos, años en que la economía se estaba recuperando de una recesión.



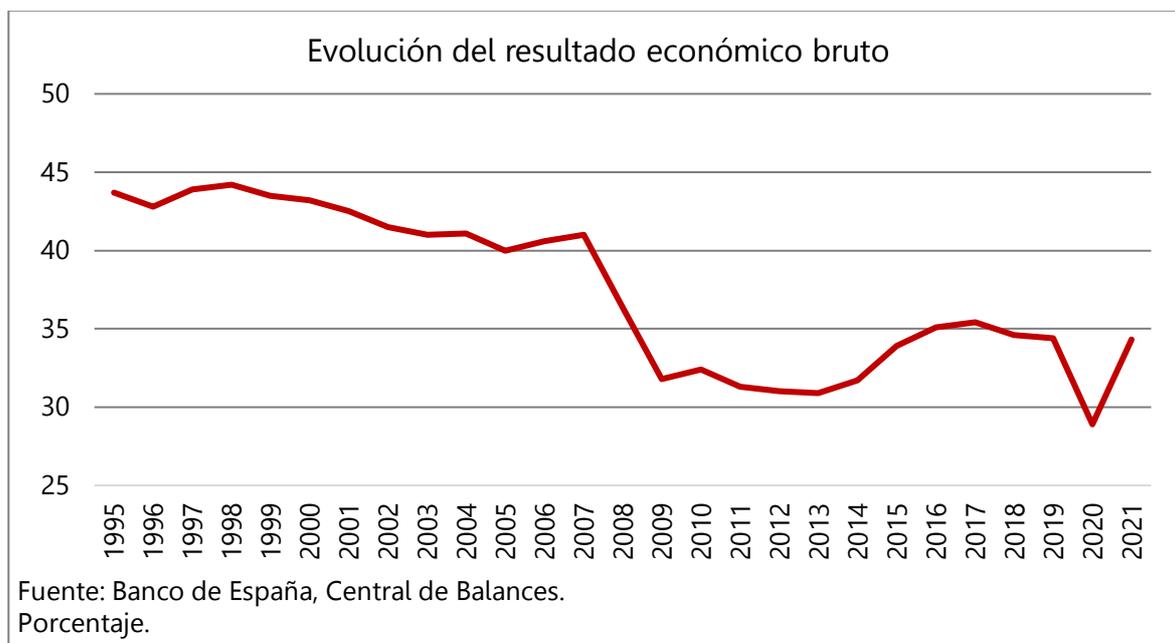
En 2021 los márgenes crecieron como respuesta natural al proceso de recuperación de la economía a la crisis de la Covid, cuando los márgenes empresariales se desplomaron.

En momentos malos, los márgenes empresariales caen de forma significativa, como renta residual, mientras que los salarios son más estables, en términos relativos.

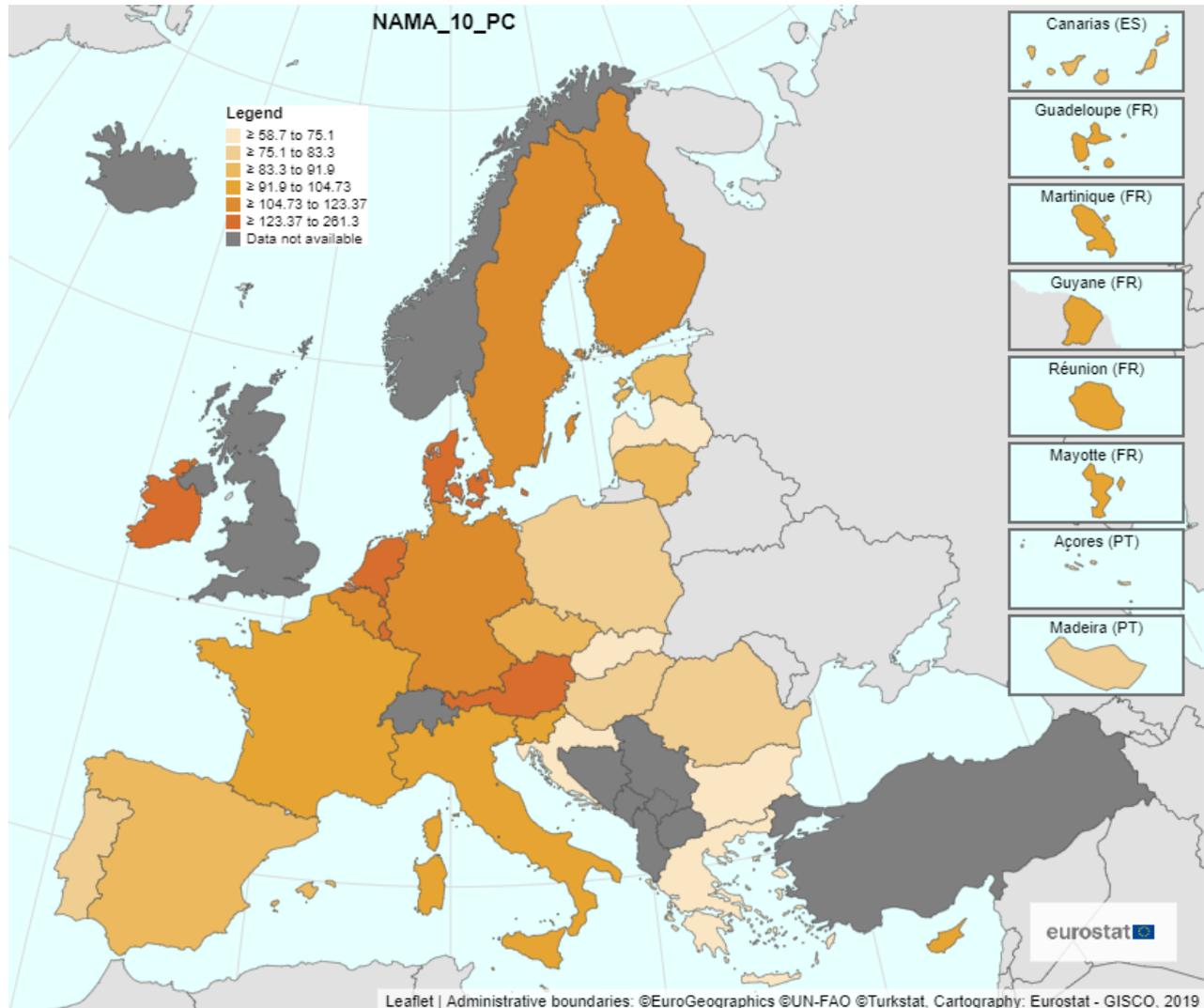
Respecto al año pasado el Banco de España concluye que: *"el margen sobre ventas se redujo ligeramente en 2022 y permanece por debajo de los niveles prepandemia. En términos agregados, las empresas no han llegado a trasladar todo el aumento en sus costes de producción a los precios de venta"*.

En este sentido, las causas de la elevada inflación no se encuentran en los incrementos de los márgenes empresariales. De hecho, los precios de muchas materias primas o la energía, por ejemplo, que son parte importante de los costes de producción, se han disparado, con aumentos superiores a los del IPC.

Es importante destacar también que el porcentaje de los beneficios sobre la renta total, medido como la ratio entre el resultado bruto de explotación sobre el valor añadido bruto al coste de los factores, ha ido registrando una tendencia a la baja en las últimas décadas, con cierta estabilización al final del período. El máximo registrado corresponde al año 1998, llegando al 44,2% y el mínimo en 2020, con un valor de 28,9%.



ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD REGIONAL



De acuerdo con datos de PIB per cápita, como porcentaje de la media de UE27 en paridad de poder adquisitivo para el 2022, indican que España se encuentra por debajo del nivel medio europeo (valores por debajo de 100). España ha ido perdiendo posiciones, con un efecto acusado después de la pandemia. Cabe recordar que la caída del PIB en España fue muy profunda y que recién este año recuperará el nivel de actividad prepandemia, cuando las otras economías de referencia del entorno ya lo hicieron.

Países como Alemania o Francia han acertado su distancia superior a la media (ambos con valores superiores al 100). Destaca, por su parte, el despegue de Irlanda, un país con capital humano muy formado, disponibilidad de capital exterior y una fiscalidad competitiva, por ejemplo, con un impuesto de sociedades del 12,5% que no se vio alterado ni por “los hombres de negro” con el plan de rescate asociado a la crisis bancaria

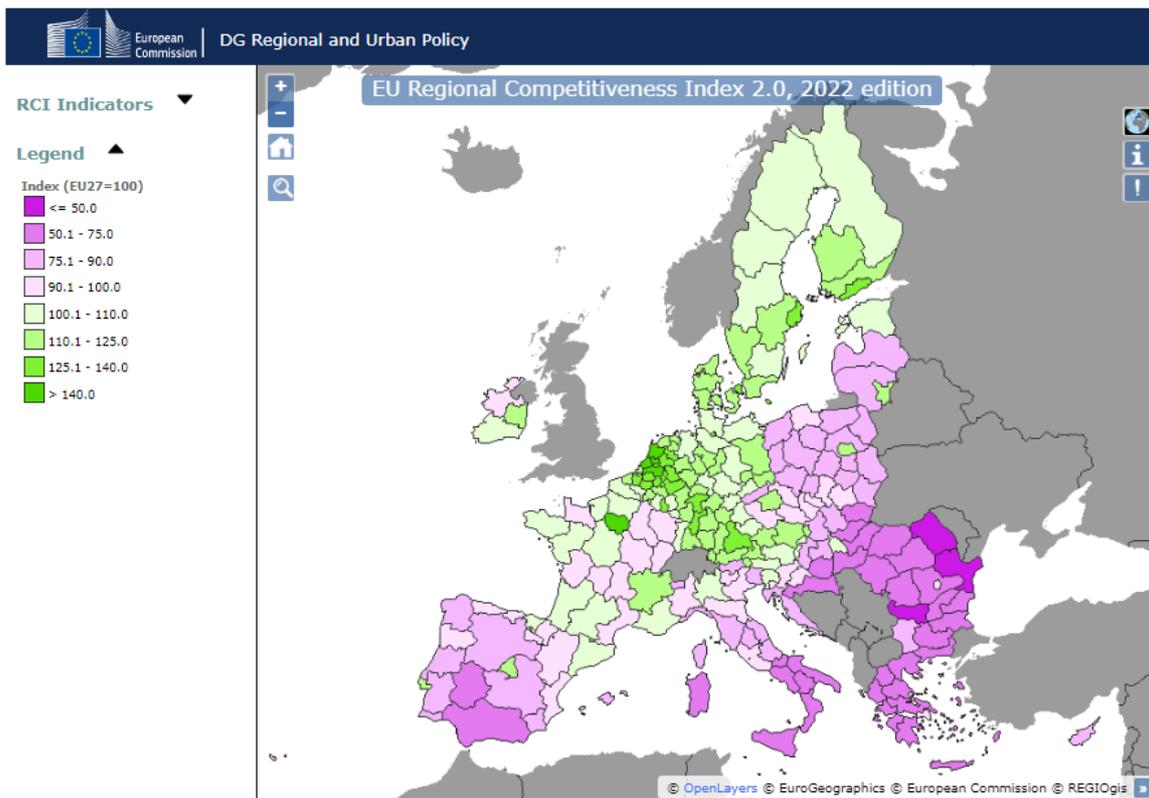
Evolución del PIB per cápita en PPA											
EU27=100	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Diferencia
Cataluña	106	106	108	109	110	110	108	108	97	98	-8
España	91	90	90	91	92	93	91	91	83	83	-8
Bélgica	121	121	121	121	120	118	118	118	119	120	-1
Bulgaria	47	46	47	48	49	50	52	53	55	57	10
Chequia	84	86	88	89	89	91	92	93	93	92	8
Dinamarca	128	130	129	128	128	130	129	126	133	133	5
Alemania	124	125	127	124	125	124	124	121	123	120	-4
Estonia	74	76	78	76	77	79	82	82	86	89	15
Irlanda	133	133	138	181	177	183	190	189	205	219	86
Grecia	71	72	72	70	68	67	66	66	62	64	-7
Francia	108	110	108	107	106	104	104	106	104	104	-4
Croacia	61	61	60	61	62	64	65	67	65	70	9
Italia	103	101	98	97	99	98	97	97	94	95	-8
Chipre	91	84	81	83	88	90	91	93	90	91	0
Letonia	61	63	64	65	66	67	69	69	72	72	11
Lituania	71	74	76	75	76	79	81	84	88	89	18
Luxemburgo	277	279	283	282	278	269	260	251	261	268	-9
Hungría	67	68	69	70	69	69	71	73	75	75	8
Malta	87	90	93	98	98	102	102	104	98	102	15
Países Bajos	135	137	133	131	129	129	129	127	130	130	-5
Austria	133	133	132	131	130	127	127	126	125	123	-10
Polonia	67	67	67	69	69	69	71	73	76	77	10
Portugal	76	77	77	78	78	77	78	79	76	75	-1
Rumanía	57	55	56	57	59	63	66	70	73	74	17
Eslovenia	83	83	83	83	84	86	87	89	89	90	7
Eslovaquia	77	78	78	79	73	71	70	71	72	69	-8
Finlandia	117	115	113	111	111	111	111	109	114	112	-5
Suecia	130	128	127	128	124	122	120	119	122	123	-7
Noruega	188	187	179	159	146	151	157	147	142	-	-46
Suiza	-	-	171	171	166	160	158	-	-	-	-13
Montenegro	40	41	41	43	45	46	48	50	45	48	8
Macedonia	34	35	36	36	37	37	38	38	38	-	4
Albania	30	29	30	30	30	30	30	30	31	-	1
Serbia	40	41	40	39	39	39	40	41	43	44	4
Turquía	59	62	65	68	66	66	63	59	61	63	4

Fuente: Eurostat.

A nivel de regiones, los datos también muestran la pérdida de posiciones de Cataluña, en línea con la del conjunto de España, aunque en el primer caso, se pasa de estar por encima de la media europea a estar por debajo.

A la luz de la comparativa con países del entorno europeo es importante manifestar la necesidad de implementar medidas para aumentar la productividad de las economías española y catalana, deberes pendientes previos a la pandemia.

Desde 2010, la Comisión Europea ha estado midiendo los principales factores de competitividad para todas las regiones de la Unión. El índice mide, con un amplio conjunto de indicadores, *la capacidad de una región para ofrecer un entorno atractivo para que las empresas y los residentes vivan y trabajen.*



Los resultados muestran que las regiones del este de Europa presentan los niveles del indicador más bajos, seguidas de las regiones del sur son las que presentan un indicador por debajo de la media europea. Todas las regiones de Austria, Benelux, Alemania y los tres países nórdicos, tienen un nivel del índice de competitividad superior a la media de la UE. Únicamente en Alemania, Italia y Países Bajos, las regiones más competitivas no son las regiones capitales.

Particularmente, en España, sólo tres regiones registran niveles de competitividad similares o superiores a la media, a saber, Madrid (118,6, puesto 36/234), País Vasco (107,0, puesto 83/234) y Cataluña (100,8, puesto 108/234).

Este indicador muestra un fuerte desempeño de las regiones con grandes áreas urbanas. La brecha entre regiones capitales y el resto varía entre países, los más competitivos con brechas más reducidas y menor variación entre regiones. Además, las regiones más competitivas son las que tienen un PIB per cápita más alto.



En el último informe también se presenta evidencia de que las mujeres alcanzan mayores logros en regiones más competitivas. También los recientemente graduados logran encontrar trabajo con mayor facilidad.

En líneas generales, entre el 2016 y el 2022 se aprecia una tendencia hacia una mayor convergencia entre regiones europeas.

PROGRAMA DE ESTABILIDAD 2023-2026

En abril, se publicó el Programa de Estabilidad para los próximos cuatro años. Partiendo de un déficit público de 4,8% en 2022, se establece una senda de disminución del déficit que implicaría el cumplimiento del Pacto de Estabilidad en 2024, año en el que se activará la cláusula de salvaguarda.

Programa de Estabilidad 2023-2026							
% del PIB	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Administración Central	-7,7	-6,1	-3,1	-3,1	-3,0	-2,8	-2,8
CC. AA.	-0,2	-0,1	-1,1	-0,3	0,0	0,1	0,1
CC. LL.	0,2	0,3	-0,1	0,0	0,2	0,1	0,2
Seguridad Social	-2,5	-1,0	-0,5	-0,5	-0,2	-0,1	0,0
Adm. Públicas	-10,1	-6,9	-4,8	-3,9	-3,0	-2,7	-2,5
PIB (variación)			5,5	2,1	2,4	1,8	1,7
Ratio deuda/PIB (%)			113,2	111,9	109,1	107,9	106,8

Fuente: MHFP.

Cabe señalar que la Comisión Europea prevé un déficit mayor tanto para 2023 (-4,1%) como para 2024 (-3,3%). También difiere, respecto al escenario macroeconómico del Programa, en las previsiones de crecimiento del PIB, dos décimas menos para este año y cuatro para el que viene.

En relación con la deuda pública, de acuerdo con el Programa de Estabilidad, se prevé que llegue al 106,8% en el horizonte de proyección. Esta estimación es menor a la realizada por la Comisión Europea que sitúa la deuda pública española en el 109,1% en 2026. *“En este sentido, las proyecciones de la AIReF muestran que la deuda iniciaría una senda ascendente a partir de 2030 en ausencia de medidas adicionales. En consecuencia, la AIReF estima que, cuando entre en vigor el nuevo marco y si éste se mantiene en línea con las propuestas legislativas de la CE, serán necesarias medidas de ajuste adicionales para situar la senda de deuda en una trayectoria descendente en los próximos años con suficiente plausibilidad”* (Informe sobre la Actualización del Programa de Estabilidad (APE) 2023-2026).



ESPAÑA, CATALUÑA Y EL COMERCIO GLOBAL EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS

El comercio mundial, medido a través de la exportación de mercaderías, creció un 2,7% en 2022, alcanzando 24,9 billones de dólares (equivalente a 23,08 mil millones de euros), mientras que en España creció un 10,1%.

China, Estados Unidos y Alemania encabezan la lista de mayores exportadores de mercancías en valor. Pese a que Alemania no ha crecido más que un 1,1% desde 2021, sigue manteniendo su tercer puesto en la lista. Aun así, Alemania al igual que Francia e Italia, ha perdido una considerable cuota en el mercado internacional a lo largo de los últimos años debido a las potencias emergentes, mientras que otros países como los Países Bajos o España se han mantenido estables en su cuota de exportaciones.

China, como principal potencia exportadora, altera el orden geopolítico, y se hace latente la gran importancia que Asia está cobrando a nivel mundial en comparación a Estados Unidos y Europa.

En cuanto a España, registra un incremento en sus exportaciones superior a la media mundial, y los datos muestran que la actividad exportadora española muestra un mayor dinamismo que el resto de las economías europeas.

En cuanto a los ingresos por las exportaciones de servicios la Organización Mundial del Comercio solo nos proporciona datos del 1980 hasta el año 2021, año en el que reconocemos a Estados Unidos como la potencia con un mayor número de ingresos, seguido del China y Alemania.

España, Francia e Italia pierden cuota de mercado, mientras Bélgica, Alemania y Países Bajos la mantienen, frente a las nuevas potencias que se alzan a nivel mundial, como por ejemplo China y Corea del Sur.

Los ingresos recibidos por las exportaciones de bienes y servicios en su conjunto nos muestran datos similares. China abarcando una cuota de mercado cada vez mayor y las economías europeas disminuyendo, en el caso de Alemania, España, Francia e Italia o manteniendo sus respectivas cuotas, como en Países Bajos y Bélgica. Grandes economías como Estados Unidos y Japón también ven su cuota de mercado reducida.



Exportaciones de Bienes y Servicios - Cuota Mundial

País	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2020	2021
Mundo	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
España	1,3	1,6	1,9	2,2	2,1	2,2	1,9	1,9	1,9	1,7
Estados Unidos	11,2	12,3	12,5	12,6	13,4	9,7	9,7	10,4	9,7	9,0
China	0,7	1,3	1,6	2,6	3,5	6,4	9,1	11,6	12,4	13,2
Alemania	9,3	9,1	11,2	9,5	8,0	8,6	7,7	7,5	7,3	7,1
Francia	6,6	5,8	6,6	6,0	5,1	4,7	3,8	3,5	3,3	3,1
Países Bajos	3,7	3,5	3,7	3,9	3,6	3,1	3,8	3,5	3,9	3,9
Japón	6,2	8,4	7,6	8,0	6,9	5,3	4,7	3,5	3,5	3,3
Bélgica	0,0	0,0	0,0	0,0	2,4	3,0	2,6	2,4	2,3	2,4
Corea del Sur	0,9	1,5	1,7	2,3	2,6	2,5	2,8	2,9	2,7	2,7
Italia	4,0	4,1	5,1	4,6	3,7	3,5	2,8	2,7	2,6	2,5
Hong Kong	1,1	1,6	2,3	3,2	3,0	2,6	2,5	2,9	2,9	2,7

Fuente: WTO

Cabe señalar la posición de España en el ranking mundial de ingresos por turismo internacional, dónde durante años ha gozado de una alta posición y en 2019 se situaba en el segundo puesto a nivel mundial, tan solo por detrás de Estados Unidos.

Ingresos de Turismo Internacional 2019

Estados Unidos	199
España	79,7
Francia	63,5
Reino Unido	58,6
Italia	49,6
Alemania	41,8
Turquía	34,3
(en mil millones de dólares)	
Fuente: OMT	



La Organización Mundial del Turismo nos proporciona datos más actuales, en el año 2021 dónde España baja a la tercera posición a nivel mundial tras Estados Unidos y Francia, y dónde podemos apreciar la recuperación a paso firme del sector del Turismo en Turquía.

Ingresos por Turismo Internacional 2022	
Estados Unidos	135,2
España	72,9
Reino Unido	68,2
Italia	44,3
Turquía	41,2
Alemania	31,5
(en mil millones de dólares)	
Fuente: OMT	

Cuando comparamos España frente al comercio global de mercancías y servicios vemos el papel que juega nuestra economía en el mercado internacional. Pese a la actual coyuntura marcada por la guerra de Rusia sobre Ucrania y las diversas tensiones geopolíticas, las exportaciones españolas han aumentado hasta los 400.000 M€.

En este sentido, es importante destacar que Cataluña es la primera CA exportadora de España y el primer destino turístico. En cuanto a exportaciones de mercaderías, los datos proporcionados por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, posicionan a Cataluña en el año 2021 como la primera CA exportadora con un total de 80.475.129,55 de miles de euros, el doble que Madrid, en segundo lugar con 40.368.166,39 €.

Según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), Cataluña se posiciona como la Comunidad Autónoma con más visitantes de España, con un total de 14.852.042 turistas internacionales en 2022 del total de 71.659.281 que visitaron España.

El gasto total de turistas internacionales en España según el INE fue de 87.138,19 millones de euros. De ese total 16.478,61 millones de euros corresponden a Cataluña, posicionándose como la Comunidad Autónoma que genera más ingresos por turismo después de Canarias, con 17.452,7 millones de euros.

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

Salvador Guillermo Viñeta
Director de Economía y Estudios

Karina Azar Benchoam
Economista Senior



economia@foment.com
www.foment.com

Foment
del Treball Nacional



