

Miguel Ángel Mayo

Covid-19: ¿un mal sueño o una nueva realidad?

Apuntes económicos sobre la realidad de la crisis y las perspectivas que deja abiertas

¿Qué nos vamos a encontrar una vez superada la crisis sanitaria del Covid-19?

¿Quién va a financiar estos meses de paralización productiva?

Son preguntas que todos nos hacemos y nadie puede responder ante la enorme incertidumbre que aún nos invade por la falta del control definitivo de esta pandemia.

Pero intentaremos realizar un análisis pormenorizado con los datos actuales, y para ello hemos de partir de dos premisas:

La primera: que lo que nos está ocurriendo no es una broma, no sólo en el ámbito sanitario sino también en otros como el laboral (hemos sido testigos de la posibilidad del teletrabajo y de las enormes dificultades que empresas no preparadas para el mismo están teniendo en estos momentos) y el social (los hábitos sociales van a cambiar enormemente, las reuniones, los viajes de trabajo, las técnicas de venta, los eventos... van a cambiar drásticamente hacia un entorno más digital e impersonal).

Y la segunda premisa, aunque no menos importante: el enorme gasto público vía financiación, subvenciones, prestaciones al que el Estado va a tener que hacer frente si no quiere enfrentarse a un desmoronamiento total de la economía productiva que se traduciría directamente en un incremento descomunal del paro y un empobrecimiento del país que me atrevería a afirmar *insostenible*. Aquel Gobierno que no consiga mantener la capacidad productiva de sus empresas, quedará relegado a la más triste de las crisis económicas posibles. Y para hacer frente a este enorme gasto público, inevitablemente, endeudamiento e impuestos van de la mano.

¿Quién sale gravemente perjudicado con la crisis sanitaria actual?

El sector más perjudicado por la crisis sanitaria va a ser sin duda el turístico. Este sector, representa en nuestro país alrededor del 13% del PIB y nada menos que el 17% del empleo generando anualmente, con más de 2.600.000 puestos de trabajo. Así, si durante 2019 batíamos el récord de visitantes en nuestro país con más de 83 millones de turistas, y preveíamos unas cifras similares para este año 2020, la crisis del Covid-19 va a suponer que esa previsión no sólo no quede en nada, sino que sitúe al 2020 como el peor año para el turismo de nuestra historia.

Como consecuencia del panorama descrito alrededor del turismo, los sectores de restauración, alojamiento y viajes han visto paralizados sus negocios con el estado de alarma y su recuperación va a ser previsiblemente muy lenta, ya que no sólo el turismo se verá paralizado, sino que el consumo interno de estos sectores se verá reducido drásticamente, tanto desde un punto de vista social (celebraciones, comidas familiares o reuniones de amigos quedarán relegadas al mínimo imprescindible) como empresarial (viajes de negocios, cenas de empresa o

convenciones se verán también muy limitadas, reducidas prácticamente a la mínima expresión).

Y, por último, otro de los sectores más castigado será el de todas aquellas empresas vinculadas a la realización de eventos multitudinarios (festivales y conciertos, cines, eventos lúdicos, actividades deportivas...), que no solo deberán adaptarse a los nuevos cambios sociales, sino que se enfrentarán a un descenso muy importante de sus clientes sin dejar de lado la importante inversión que a priori deberán llevar a cabo para adaptar sus instalaciones a las nuevas normas de prevención. Sin olvidar las ferias empresariales —lugar idóneo para mostrar productos, cerrar negocios y vender artículos—, que quedarán sin duda aplazadas por un tiempo importante.

Pero ¿quién ha salido beneficiado en este estado de alarma?

En todas las crisis hay agentes que salen beneficiados, y en ésta no iba a ser diferente.

Con gran diferencia, el sector más beneficiado ha sido el de las *empresas tecnológicas*. Su principal característica ha sido su capacidad de generar ingresos pese al estado de alarma. Esto ha sido debido principalmente a dos aspectos: el primero, su capacidad de facturar sin necesidad de abrir al público, al realizar su negocio mediante plataformas digitales; y el segundo y más importante, la ausencia de competencia por parte de sus competidores naturales, que han tenido que cerrar sus negocios. Veamos los ejemplos más importantes y extrapolemos la imagen a cualquier sector.

Plataformas de venta: Amazon se ha visto casi con el monopolio de la mayoría de ventas, al prohibirse la apertura de tiendas físicas y poseer actualmente el mejor mecanismo de ventas a distancia. Tanto es así que este dominio se ha traducido en algún caso en un importante aumento del precio aprovechándose de su posición de líder en el mercado.

Plataformas de vídeo por suscripción: La consultora Strategy Analytics calcula un incremento de 17 millones más de suscripciones a estas plataformas que al inicio de la pandemia. Su facturación total llegará este año con toda seguridad a más de 6.000 millones de dólares, suponiendo un incremento del 12% sobre la facturación del año anterior. Por poner sólo un ejemplo, la app Netflix registró en España 247.000 descargas en las dos primeras semanas de confinamiento, un 40% más que las dos semanas anteriores. Pero es que HBO, por su parte, triplicó su cifra de descargas.

Redes sociales: El confinamiento ha supuesto la sustitución del ocio tradicional habitual por el acceso a este tipo de plataformas de entretenimiento e interacción social. Según la consultora Kantar, Whatsapp ha incrementado en España su uso en más de un 76% respecto al periodo anterior al confinamiento. Plataformas como Tik-Tok, Instagram, Facebook, tienen crecimientos similares.

El segundo sector más beneficiado ha sido el negocio de las *entidades financieras*, monopolizadoras de los fondos necesarios para el sostenimiento financiero de empresas y autónomos. Fondos además puestos a su disposición por las líneas ICO avaladas por el Gobierno. No queremos alargarnos en este tema, que abarcaría un gran recorrido, pero pregunten a los suscriptores de los préstamos dónde han quedado esas condiciones iniciales de comisiones de apertura 0% y tipos de interés del 1,5% anual.

¿Cuántas demandas serán interpuestas posteriormente cuando se comprueben las comisiones, los tipos de interés, la obligación de contratar otros productos financieros de la entidad... que los suscriptores aceptaron en unos momentos de muchísima tensión e incertidumbre? Pero todo eso será a posteriori: ahora las empresas, para sobrevivir, deberán aceptar las condiciones impuestas por los bancos, que —podemos decir sin temor alguno a equivocarnos— están *haciendo su agosto* en pleno abril de pandemia.

¿Qué nos vamos a encontrar tras el estado de alarma?

El análisis de dos variables macroeconómicas, el Consumo y la Inversión, puede darnos una idea de lo que vamos a encontrarnos tras la pandemia.

Respecto al *consumo*, un estudio de Caixabank nos muestra que el gasto con tarjeta se desplomó en un 55% durante marzo, porcentaje que cobra más importancia cuando la mayoría de los pagos del consumo durante la pandemia se están realizando con tarjeta de crédito y no en efectivo. Además, este consumo está siendo orientado en su mayoría a alimentos, con un tipo de Iva reducido del 10%, lo que se verá traducido en una importante reducción de la recaudación por IVA para el Gobierno.

Respecto a la *inversión*, ésta se va a paralizar totalmente durante al menos 6 meses, pero siendo positivos, se incrementará progresivamente conforme las empresas tengan que adecuar sus actividades a los nuevos requerimientos sociales. Las empresas deberán renovarse o morir, adaptar su estructura (costes fijos y salariales) o desaparecer. Nos vamos a encontrar una inversión totalmente necesaria en la mayoría de los sectores más afectados (restauración, eventos, viajes...) que dará lugar a una progresiva demanda de financiación para la misma, en una carrera de unas empresas por adaptarse al nuevo entorno económico para no verse engullidas por otras más adaptadas a este entorno, como veremos a continuación.

Tendremos un primer tipo de empresas cuya actividad habrá estado paralizada durante el estado de alarma. Empresas que se han visto obligadas a buscar financiación para hacer frente a sus costes fijos (alquileres, suministros, personal e incluso impuestos) poniendo en marcha su plan de contingencia mediante préstamos ICO y Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) con objeto de aliviar sus costes, al no tener posibilidad de ingreso alguno. La mayoría de estas empresas afrontarán endeudadas una vuelta a la normalidad, pero muchas o no podrán soportar la situación o descartarán afrontar la vuelta a la actividad por suponer más gastos que ingresos, es decir que desaparecerán.

Tendremos un segundo grupo de empresas/sectores que deberán modificar sus actividades, al no ser rentables ante la nueva situación económica, es decir, que estarán obligadas a *reinventarse*. Estas empresas necesitarán de una inversión adicional tras el duro periodo de confinamiento sin ingresos. Asistiremos así a una transformación/sustitución en masa de empresas que no pueden hacer frente a esta inversión adicional: los cines se sustituirán por los estrenos en plataformas de video, las agencias de viaje pasarán de ser un servicio presencial a uno digital, la restauración deberá innovar con un crecimiento del fast food y el servicio a domicilio, etc.

Y, por último, tendremos un gran número de empresas que o bien serán absorbidas o bien

dependerán totalmente de empresas tecnológicas para la realización de su actividad. La situación dominante de éstas permite presagiar su posición monopolística en la intermediación de productos, fijando precios al consumidor final y fijando comisiones y cláusulas abusivas al proveedor de los servicios/productos.

Un ejemplo muy claro de esto lo tenemos en el principal servicio de comidas a domicilio en nuestro país, la empresa británica Just Eat. En las primeras semanas de confinamiento, se elevaron las altas de restaurantes en Just East en más de un 20%. Su facturación se ha incrementado en más de un 65% en horario de comida y en más de un 48% por la tarde. De hecho, la compañía británica acaba de absorber Takeaway.com, la empresa de comida a domicilio holandesa.

Este es uno de los ejemplos de la proliferación de monopolios tecnológicos que se producirán tras la salida de la crisis sanitaria. Dificilmente un restaurante podrá crear una aplicación que permita servir sus 30-40 comidas diarias y que pueda competir con este tipo de empresas.

Por lo tanto, multitud de empresas deberán aceptar la existencia de este monopolio por parte de la plataforma tecnológica y asumir no sólo el traslado de parte de su beneficio a las mismas, sino el quedar completamente en sus manos.

Tiempo e impuestos

Pero ¿saldremos de ésta? Heridos, afectados, débiles e incluso transformados, pero entre todos saldremos de ésta. Estamos ante una crisis sanitaria y no de demanda, con lo que, una vez superada la crisis, la recuperación económica debe de ser un hecho. Puede que una recuperación lenta y progresiva pero siempre de forma constante y creciente.

La gente desea acudir a las peluquerías, la gente desea volver a consumir en los restaurantes como antaño, la gente deseará el año próximo viajar más que nunca, y todos estos sectores tan afectados se recuperarán.

Pero hace falta comprar tiempo, y eso es lo que estamos haciendo ahora con la movilización de 100.000 millones en avales para las líneas ICO en marcha.

Sin embargo, aunque el tiempo sea valioso, el dinero no es infinito. Esta financiación llegará a su fin y deberemos devolverla, el primero de todos el Estado, endeudado por el aumento en gasto social derivado de la crisis sanitaria.

Así, el FMI estima que en España la deuda pública saltará del 95,5% del PIB con el que se cerró el año 2019 a un 113,4% este año, lo que supone batir récords no vistos en más de un siglo. De hecho, será la cota más alta desde el 123,6% registrado en 1902 y supera el pico del 100,7% alcanzado en 2014 como consecuencia de la crisis económica de 2008.

La cifra equivaldría a un aumento del endeudamiento del estado de unos 167.000 millones de euros en un solo ejercicio, junto a unas previsiones de reducción del tamaño de nuestra economía en torno al 8%.

Ambas cifras, incremento de la deuda y aminoramiento del PIB, supondrán un déficit público estimado para 2020 en torno al 9,5% del PIB, frente al 2,6% con el que se cerró el 2019.

Una vez conocido el alcance temporal del control de la pandemia, su efecto en los diferentes sectores, y el estado en el que quede nuestra estructura productiva, será entonces cuando se deberán modificar los *impuestos*.

Es cierto que crear impuestos desincentivará el consumo, pero es que, lamentablemente, nunca se ha salido de una crisis llevando a cabo una “bajada de impuestos”.

Las apuestas están igualadas, ¿Cuál será la fórmula elegida por nuestro Gobierno para incrementar la carga fiscal? Veamos sus posibilidades y elijan ustedes la que menos gravosa les sea.

Tasa Covid: Supondría el establecimiento de un nuevo impuesto que en función de unos parámetros (capacidad económica, principalmente), repartiría la carga del gasto social derivado del Covid-19 entre toda la población.

Creación de un impuesto sobre grandes patrimonios y empresas: Bajo el argumento “que pague quien más tiene”, se crearía un impuesto que gravaría directamente la riqueza acumulada, tanto de personas como de entidades, transfiriendo su recaudación a la financiación de la crisis sanitaria.

Incremento del IVA: El IVA siempre ha sido el impuesto más potente desde el punto de vista recaudatorio, por su cuantía e inmediatez. Fue la fórmula utilizada para financiar la crisis de 2008, incrementándolo del 18 al 21%.

Tasa de solidaridad en el IRPF: De igual manera, en la crisis anterior se incrementaron hasta 7 puntos los tramos del IRPF, con el denominado “recargo de solidaridad”. Este recargo supone un incremento superior conforme escalamos en los tramos del IRPF, con lo que, a más capacidad económica, mayor carga impositiva en el IRPF.

Pero con pandemia, cierre temporal de negocios, crisis económica a la vista e incremento de impuestos sólo el mantenimiento del capital humano por parte de las empresas y del consumo por los particulares (y no la prudencia obsesiva) nos hará volver a lo que fue el mejor arranque económico anual de nuestra economía nacional.

Lamentablemente, nos referimos a los meses de enero y febrero de 2020.

[M. Ángel Mayo es vicepresidente del Sindicato de Técnicos Hacienda (Gestha) y su coordinador en Cataluña]