



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

De la Gran Recesión a la crisis pandémica: orígenes, impacto económico y laboral y respuestas por parte de las autoridades

Autor: Ignacio Espinosa Alcobendas
Director: Javier Ramos Llanos

MADRID | Abril 2021

Contenidos del trabajo

| | |
|---|----|
| 1. Introducción..... | 8 |
| 2. La Gran Recesión del 2008 y la crisis del coronavirus: diferencias en origen y caracterización..... | 10 |
| I. La Gran Recesión del año 2008: polifacética y endógena. | 10 |
| a) Origen. | 10 |
| b) La Gran Recesión como fenómeno polifacético..... | 12 |
| c) La Gran Recesión como fenómeno endógeno. El papel de la (des)regulación financiera..... | 15 |
| II. La Recesión del coronavirus..... | 16 |
| a) La interrupción de las cadenas globales de suministros..... | 16 |
| b) Una recesión de oferta. | 17 |
| III. Cuadro resumen del capítulo: diferencias en origen (Tabla 2, elaboración propia) ... | 19 |
| 3. Impacto en las magnitudes macroeconómicas (demanda) y en los sectores productivos (oferta)..... | 20 |
| I. Introducción..... | 20 |
| | 21 |
| II. Análisis de los componentes de la demanda agregada..... | 22 |
| a) Gasto en consumo final por parte de familias e instituciones sin fines lucrativos | 22 |
| b) El sector exterior (exportaciones e importaciones) | 24 |
| c) Gasto en consumo final de las Administraciones Públicas | 28 |
| III. Análisis sectorial (componentes de oferta) | 31 |
| a) El sector industrial | 31 |
| b) Comercio, transporte y hostelería..... | 33 |
| c) La construcción..... | 36 |
| d) El sector financiero | 39 |
| e) Actividades recreativas y culturales | 42 |
| f) El sector agroalimentario..... | 43 |
| IV. Conclusiones | 46 |
| 4. Impacto sobre el mercado laboral | 47 |
| I. Caracterización del mercado laboral español..... | 47 |
| II. Rigideces de oferta y demanda en el mercado laboral | 48 |
| III. Datos sectoriales de empleo | 50 |
| IV. El papel de los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTEs) y la afiliación a la Seguridad Social..... | 54 |

| | |
|--|----|
| 5. Conclusiones: la Gran Recesión del 2008 como aprendizaje para los agentes económicos en la situación pandémica..... | 56 |
| I. Lecciones aprendidas de la Gran Recesión del 2008 en materia financiera, fiscal y monetaria..... | 56 |
| a) Política financiera..... | 56 |
| b) Política fiscal..... | 57 |
| c) Política monetaria..... | 58 |
| II. El papel de las regiones en la lucha contra la crisis sanitaria..... | 59 |
| | 61 |
| III. El futuro económico tras la pandemia..... | 61 |
| IV. Tabla resumen (elaboración propia)..... | 63 |
| V. Balance final del trabajo..... | 63 |
| Bibliografía..... | 65 |

Compendio de tablas y gráficos

| | |
|---|----|
| Gráfico 1: tipo central de Interés de la Reserva Federal. 2000-2020 | 11 |
| Tabla 1: niveles de deuda por tipología y periodos | 13 |
| Gráfico 2: tipo central de interés del Banco Central Europeo | 14 |
| Gráfico 3: contribución de la construcción al VAB agregado (2002-2007) | 16 |
| Tabla 2: cuadro resumen del capítulo: diferencias en origen | 19 |
| Gráfico 4: tasa de variación intertrimestral del PIB real: T4 2019-T4 2020 | 21 |
| Gráfico 5: tasa de variación del PIB real (oferta): 1996-2020 | 21 |
| Gráfico 6: tasa de variación anual del PIB y del gasto en consumo privado (1996-2020) | 23 |
| Gráfico 7: tasas de variación anual de exportaciones e importaciones (1996-2020) | 25 |
| Gráfico 8: Evolución de los costes laborales 2008-19 (en % sobre beneficios) | 26 |
| Gráfico 9: saldo de la balanza de turismo como % del PIB nominal (1995-2020) | 27 |
| Gráfico 10: tasa de variación anual del consumo final realizado por las AAPP (1996-2020) ... | 29 |
| Gráfico 11: contribución de la industria al PIB nominal, en %. 1996-2020 | 32 |
| Gráfico 12: tasa de variación anual del VAB aportado por comercio, transporte y hostelería (1996-2020) | 34 |
| Gráfico 13: tasa de variación anual del VAB aportado por la construcción y la formación bruta de capital destinada a vivienda (1996-2020) | 37 |
| Gráfico 14: tasa de variación anual del VAB aportado por el sector de finanzas y seguros ... | 39 |
| Gráfico 15: tasa de variación anual del VAB aportado por las actividades recreativas y culturales (1996-2020) | 42 |
| Gráfico 16: tasa de variación anual del VAB aportado por el sector agroalimentario (1996-2020) | 44 |
| Gráfico 17: tasa de paro (% población parada/población activa): 2002-2020 | 47 |
| Gráfico 18: tasa de temporalidad (% trabajadores temporales/total): 2008-2018 | 48 |
| Gráfico 19: tasa de variación anual del empleo a tiempo completo en el sector agroalimentario (puestos de trabajo): 1996-2020 | 50 |
| Gráfico 20: tasa de variación anual del empleo a tiempo completo en el sector industrial (puestos de trabajo): 1996-2020 | 51 |
| Gráfico 21: tasa de variación anual del empleo a tiempo completo en el sector de la construcción (puestos de trabajo): 1996-2020 | 51 |
| Gráfico 22: tasa de variación anual del empleo a tiempo completo en el sector de comercio, transporte y hostelería (puestos de trabajo): 1996-2020 | 52 |

| | |
|--|-----------|
| Gráfico 23: tasa de variación anual del empleo a tiempo completo en el sector de finanzas y seguros (puestos de trabajo): 1996-2020 | 52 |
| Gráfico 24: tasa de variación anual del empleo a tiempo completo en el sector de actividades recreativas y culturales (puestos de trabajo): 1996-2020 | 53 |
| Gráfico 25: tasa de variación anual del empleo a tiempo completo en el sector público (puestos de trabajo): 1996-2020 | 53 |
| Gráfico 26: tasa de variación anual de afiliados a la Seguridad Social: 2008-2020..... | 55 |
| Gráfico 27: porcentaje de exceso de mortalidad, por Comunidad Autónoma (desde julio 2020) | 61 |
| Gráfico 28: previsiones de evolución del PIB para el periodo 2021-23 según escenario | 62 |
| Tabla 3: resumen..... | 63 |

Glosario de siglas

- AIREF: Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal.
- BCE: Banco Central Europeo.
- BRICS: Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica.
- EFFR: Effective Federal Funds Rate. Tipo central de interés establecido por la Reserva Federal.
- ERE: Expediente de Regulación de Empleo.
- ERTE: Expediente de Regulación Temporal de Empleo.
- FROB: Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria.
- HORECA: Hoteles, Restaurantes y Cafeterías.
- I+D+1: Investigación, Desarrollo e Innovación.
- ICO: Instituto de Crédito Oficial.
- INE: Instituto Nacional de Estadística.
- IRPF: Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
- ISFLSH: Instituciones Sin Fines Lucrativos al Servicio de los Hogares.
- MBS: Mortgage-Backed Securities. Activos financieros respaldados por hipotecas.
- MEDE: Mecanismo Europeo de Estabilidad
- MUR: Mecanismo Único de Resolución.
- MUS: Mecanismo Único de Supervisión.
- OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
- PAC: Política Agraria Común.
- PIB: Producto Interior Bruto.
- PYMEs: Pequeñas y Medianas Empresas.
- SURE: Instrumento Europeo de Ayuda Temporal para el Desempleo.
- TLTRO: Targeted Long-Term Refinancing Operations.
- VAB: Valor Añadido Bruto.

Resumen y palabras clave

Resumen

El presente trabajo trata las diferencias más reseñables existentes entre la Gran Recesión financiera y económica del año 2008 y la actual crisis pandémica provocada por el coronavirus. Dichas diferencias tienen lugar tanto en materia de origen como en el impacto económico y laboral, además de en la respuesta dada por los poderes públicos. El trabajo concluye con una reflexión sobre los aprendizajes extraídos de la Gran Recesión del 2008 y la importancia de las regiones durante la recesión pandémica.

Palabras clave

Gran Recesión, crisis financiera, burbuja inmobiliaria, recesión pandémica, mercado laboral, ERTE, política monetaria, política financiera, política fiscal.

Abstract

This paper discusses the most remarkable existing differences between 2008's financial and economic Great Recession and the pandemic crisis brought about by coronavirus. Such differences exist not only regarding the origin of each recession, but in their economic and labour impacts, as well as in the responses prompted by the public sector. The paper concludes with a number of thoughts on the lessons learned from 2008's Great Recession and the key role played by regions along the pandemic recession.

Keywords

Great Recession, financial crisis, housing bubble, pandemic recession, labour market, provisional downsizing plans, monetary policy, financial policy, fiscal policy.

1. Introducción

- Objetivos: tal y como se ha constatado en el resumen, el presente trabajo se propone por objetivo resaltar las diferencias existentes entre la Gran Recesión del 2008 y la recesión pandémica iniciada en marzo de 2020, en los siguientes aspectos, los cuales a su vez quedarán constituidos como capítulos.

1. Origen.
2. Impacto económico en las fuerzas de oferta y demanda.
3. Impacto en el mercado laboral.
4. Respuestas brindadas por el sector público.

- Metodología: el trabajo se servirá esencialmente de fuentes de datos estadísticas, entre las que destacan las elaboradas por el Instituto Nacional de Estadística. Dichos datos se procesarán para la posterior extracción de conclusiones; ello significa que el enfoque de la investigación será de tipo inductivo. Esto es, se extraerán evidencias globales a partir de datos concretos.

Ello además de artículos académicos (elaborados por Fedea y Funcas, entre otros) que aportan solidez cualitativa a la investigación.

- Estado de la cuestión: la importancia y necesidad del trabajo quedan justificadas por el hecho de que hasta la fecha no existe como tal un trabajo que, a modo de compendio, trate las diferencias entre la Gran Recesión del 2008 y la presente recesión provocada por la pandemia. La más cercana aproximación queda plasmada en la obra “La economía española en tiempos de pandemia”, coordinada por de la Fuente, Roldán y Jimeno. Si bien en la obra se exponen las grandes diferencias entre ambas recesiones, resulta necesario profundizar en el análisis económico en lo referente a magnitudes macroeconómicas (demanda) y sectores productivos (oferta), labor que este trabajo acomete.
- Partes del trabajo: como ya se ha indicado en los objetivos, el trabajo quedará dividido en las siguientes secciones:
 1. La Gran Recesión del 2008 y la crisis del coronavirus: diferencias en origen y caracterización.

2. Impacto en las magnitudes macroeconómicas (demanda) y en los sectores productivos (oferta).
3. Impacto sobre el mercado laboral.
4. Conclusiones: la Gran Recesión del 2008 como aprendizaje para los agentes económicos en la situación pandémica.

2. La Gran Recesión del 2008 y la crisis del coronavirus: diferencias en origen y caracterización.

I. La Gran Recesión del año 2008: polifacética y endógena.

a) Origen.

La literatura económica existente en torno al fenómeno conocido como la “Gran Recesión del año 2008” resulta muy extensa y variada. En primer lugar, cabe destacar su gran magnitud en términos macroeconómicos, así como sus profundas consecuencias, sobre las cuales-sin embargo-no existe hoy en día un consenso generalizado dentro de la disciplina de las Ciencias Sociales.

Un tanto más controvertida resulta la cuestión de cuál fue su epicentro. Dicho de otro modo, ¿qué países resultaron más afectados por la Gran Recesión? Por un lado, si bien resulta aceptable destacar su carácter eminentemente global, es preciso concretar que los países notablemente más impactados suman aproximadamente una decena. Destacan entre ellos Estados Unidos y los países miembros de la llamada Eurozona.

Lo arriba expuesto nos conduce definitivamente a determinar el origen geográfico, temporal y sectorial en el que la mayoría de los economistas coincide para la Gran Recesión: el sector financiero de Estados Unidos, durante el año 2007. A fin de introducir los acontecimientos de modo didáctico, reproducimos las aportaciones que Raghuram Rajan (2010), Economista Jefe y Director de Investigación del Fondo Monetario Internacional entre los años 2003 y 2007, realizó en su obra *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, a propósito del origen de la Gran Recesión:

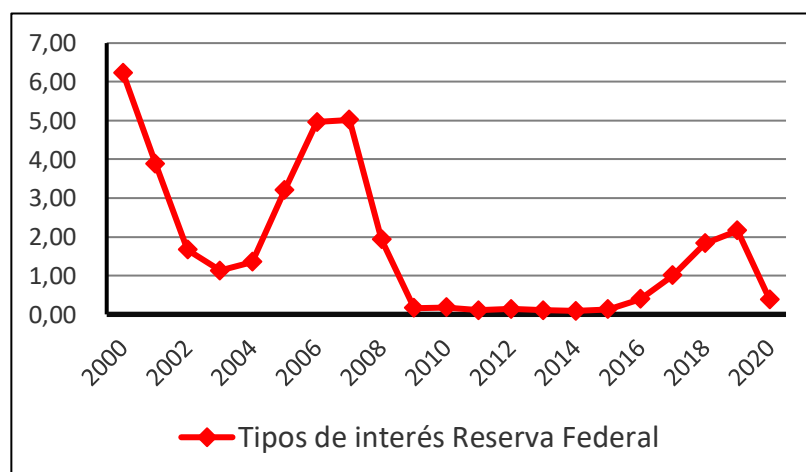
1. A finales de la década de los años noventa del pasado siglo, Estados Unidos por un lado y los países emergentes por otro¹ llevaron a cabo políticas opuestas en materia presupuestaria y fiscal: mientras Estados Unidos incurrió en cuantiosos déficits públicos para satisfacer su demanda interna, los países que conforman el denominado bloque de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) optaron por la implantación de políticas de austeridad a efectos de gasto e inversión pública. No se trataba de un suceso

¹ A grandes rasgos, nos referimos aquí a las economías conocidas como BRICS, por su acrónimo: Brasil, Rusia, China, India y Sudáfrica.

baladí, pues ello supuso que los BRICS se convirtieran en acreedores de Estados Unidos y no viceversa, como cabría esperar.

2. A partir del año 2001, la Reserva Federal estadounidense emprende una política monetaria de tipo expansivo. Tal y como muestra el gráfico 1, el Effective Federal Funds Rate (EFFR)² pasa de aproximadamente el 6,5% en el periodo 2000-01 al 1% para el periodo 2003-04. Como resultado, se disparó el gasto en consumo por parte de los hogares en la adquisición de viviendas. Es interesante destacar que tal fenómeno no tuvo lugar en el caso del gasto efectuado por parte de las empresas, el cual se encontraba en una fase de moderación tras el pinchazo del fenómeno especulativo conocido como “burbuja puntocom”.

Gráfico 1: Tipo central de Interés de la Reserva Federal. 2000-2020



Elaboración propia a partir de datos de la Reserva Federal

3. Prolifera la comercialización por parte de entidades financieras comerciales de las conocidas como hipotecas subprime: créditos destinados a la adquisición de vivienda que fueron concedidos a prestatarios con un alto riesgo crediticio, a quienes no se les habría proporcionado tan fácil acceso a financiación bajo una política monetaria más restrictiva. Como consecuencia de la mayor demanda, los precios de la vivienda aumentaron y el sector inmobiliario se vio fuertemente sobredimensionado.

² Esto es, el conocido como tipo central o de referencia de la Reserva Federal

4. Como se mencionó en el primer punto, fueron las economías emergentes quienes financiaron la sobreexposición del sector inmobiliario norteamericano mediante sus superávits presupuestarios. El hecho de que en Estados Unidos el gasto nacional fuese superior al producto interior bruto indicaba el aumento de las importaciones de bienes y servicios relativos al sector inmobiliario.
5. Por su parte, la autoridad monetaria estadounidense, centralizada en la Reserva Federal venía aplicando políticas de enfriamiento económico, a fin de mitigar el proceso de burbuja inmobiliaria que estaba teniendo lugar. De nuevo, el primer gráfico del anexo muestra cómo en el periodo comprendido entre 2004 y 2007 tuvo lugar una subida del 1% a aproximadamente el 5% en el tipo de referencia. Dicha subida de tipos tuvo sin embargo un efecto funesto a efectos de la solvencia de los prestatarios subprime: el coste de dichos préstamos se disparó y tuvo lugar una oleada masiva de impagos (credit crunch), terminando con el proceso especulativo.

b) La Gran Recesión como fenómeno polifacético

Una vez hemos situado el origen de la Gran Recesión en el sector financiero norteamericano, es preciso profundizar en su caracterización como fenómeno polifacético, en tanto que no solo se manifestó en forma de una profunda crisis financiera o de balances, si no que también se hizo notar en la economía real de familias y empresas, así como en el plano relativo a las finanzas públicas (crisis de la deuda).

En primer lugar, a fin de culminar el surgimiento de la crisis financiera e inmobiliaria estadounidense, debemos mencionar el llamado proceso de titulación de activos. En esencia-y sin ánimo de profundizar en exceso-diversas instituciones financieras emprendieron la comercialización de títulos de deuda denominados Mortgage-Backed Securities (MBS): activos compuestos por derechos de cobro que las instituciones financieras poseían sobre deudores de tipo subprime y otros de menor riesgo crediticio. Sin embargo, la ola de impagos en prestatarios subprime acabó provocando un efecto cascada, con el consecuente quebranto en los balances de múltiples instituciones financieras. Lehmann Brothers quebró a finales de 2008 y dos de las principales tenedoras de Mortgage Backed Securities en el mercado inmobiliario (Fannie Mae y Freddie Mac)

tuvieron que ser recapitalizadas por el gobierno estadounidense (The Economist, 2008).

En clave macroeconómica-y con posterioridad a la burbuja inmobiliaria y financiera estadounidense-Sebastián y López (2014, p.79) destacan la situación por la que atravesaban los mercados de materias primas. En concreto, el petróleo cotizaba en julio del 2008 a un máximo histórico de 147 dólares el barril. A este factor cabría sumar la gran depreciación del dólar estadounidense en un afán de potenciar las exportaciones, si bien su efecto en la balanza de bienes resultó nulo, precisamente por el ya mencionado pico en el precio de las materias primas. En el caso de la Gran Recesión dentro de la economía real-familias y empresas-no solo existen antecedentes en Estados Unidos: en el marco de la eurozona-y muy especialmente en España-el problema de la abultada deuda privada como porcentaje del PIB ya resultaba acuciante: un 384,5%³ del mismo a principios del 2008 (Sebastián, 2015). En otras palabras, el gasto en consumo final de las familias y empresas en nuestro país venía experimentando un patrón de aumento preocupante con anterioridad al inicio de la recesión económica.

Por último, se hace necesario mencionar la tercera vertiente de la Gran Recesión, en forma de crisis de la deuda. A diferencia de como sucede con las dimensiones financiera y económica de la Gran Recesión, la mella que la crisis de la deuda tuvo en las finanzas públicas de la Eurozona no encontró réplica en Estados Unidos. En España, el saldo presupuestario del sector público⁴ es negativo desde el año 2009, debido al decremento de los ingresos públicos y al aumento del gasto corriente en forma de estabilizadores automáticos, entre los que destacan los subsidios de desempleo (Espínola y Ramos, 2018, p.133).

Tabla 1: niveles de deuda por tipología y periodos.

| Periodo/tipo | Deuda total | Deuda privada | Deuda no financiera | Deuda financiera | Deuda familiar/ISFLSH |
|------------------|--------------|---------------|---------------------|------------------|-----------------------|
| 1989 | 197,5 | 151,1 | 93,5 | 16,4 | 41,2 |
| 1989-1997 | 208 | 148,1 | 92,7 | 13,9 | 41,5 |
| 1997 | 226,4 | 147,4 | 92,9 | 11 | 43,5 |
| 2008 | 430,3 | 384,5 | 195,5 | 100,3 | 88,8 |

Fuente: Sebastián (2015, p.34)

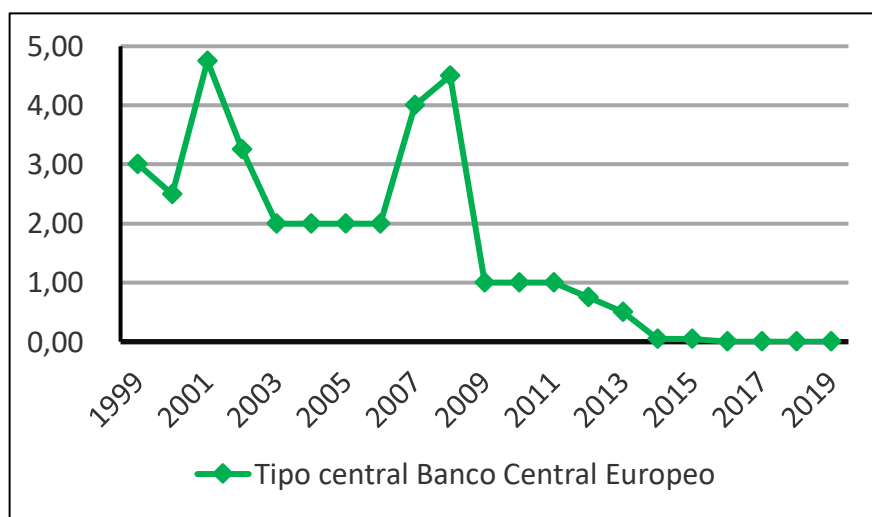
³ En la tabla 1 se desglosan los diferentes tipos de deuda privada. Podemos comprobar, por ejemplo, que el peso de la deuda de las familias sobre el PIB se dobla entre 1989 y 2008.

⁴ Entendemos dicho término como la capacidad/necesidad de financiación del sector público, medida por la diferencia entre ingresos y gastos corrientes

El déficit público en la Eurozona ocasionó que sus Estados miembros vieses empeorada la salud de sus finanzas públicas. Tanto fue así que en mayo del 2010 se puso en marcha el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera, con el fin de prestar asistencia financiera a los Estados que así lo solicitaran y previo beneplácito de la Comisión Europea, el Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional. En materia monetaria, el Banco Central Europeo presidido por Mario Draghi puso en marcha una amplia gama de instrumentos con el objetivo último de salvar a las economías más afectadas por la crisis de la deuda (entre las que se encontraba España) de una potencial suspensión de pagos, más allá incluso del estado de sus finanzas públicas (The Economist, 2011):

1. Una gran bajada en el tipo central del Banco Central Europeo, del 4,25% en 2008 al 1% en 2009, en el marco de una política monetaria altamente expansiva que buscaba relanzar la actividad económica mediante inyecciones de liquidez. Sucesivas bajadas posteriores han situado dicho tipo central en el actual 0%, como podemos observar en el gráfico 2.

Gráfico 2: tipo central de interés del Banco Central Europeo



Elaboración propia a partir de datos del Banco Central Europeo

2. Por encima del objetivo esencial de estabilidad de precios que el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea marca para el BCE (en sus artículos

127 y 282), se ha dado cabida a la búsqueda del crecimiento económico y la creación de empleo.

3. Dentro de las llamadas medidas convencionales de política monetaria, se concedió una “barra libre de liquidez” para que las instituciones financieras sanearan sus balances y canalizaran los fondos hacia la economía real, a través de los programas “Targeted Long-Term Refinancing Operations (TLTRO).
4. Por otro lado, se adoptaron también programas extraordinarios para atajar específicamente la crisis de la deuda. Destaca la “expansión cuantitativa”, consistente en la compra de títulos de deuda pública de los Estados miembros de la Eurozona por parte del BCE en el mercado secundario. Dichos programas comenzaron en 2010 con el estallido de la crisis de la deuda y, si bien se suspendieron en 2018, el débil crecimiento económico propició su reactivación un año más tarde.

c) [La Gran Recesión como fenómeno endógeno. El papel de la \(des\)regulación financiera.](#)

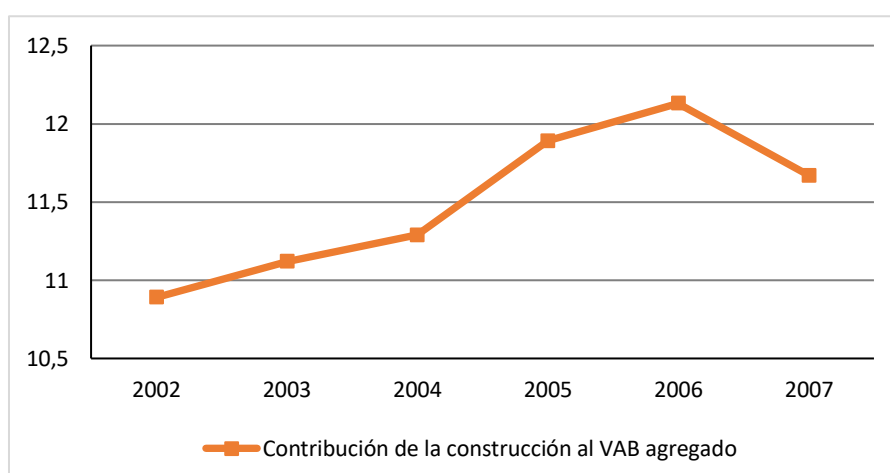
Tras explicar el origen y las diferentes variantes de la Gran Recesión, podemos definir dicho fenómeno como endógeno, en tanto que las causas de su origen-y a diferencia de como sucede en la presente recesión causada por la pandemia del coronavirus-están enmarcadas en debilidades estructurales del tejido económico y financiero, tanto a nivel global como en el caso concreto de España. A este respecto, nos referimos aquí a dos factores de vital importancia:

1. A escala global, cobra protagonismo el papel jugado por las autoridades reguladoras, en materia de excesiva liberalización financiera. Entre otros acontecimientos, la ley Glass-Steagall de 1933 que prohibía taxativamente a los bancos comerciales canalizar productos de inversión hacia clientes particulares fue sustituida por la ley de Modernización de los Servicios Financieros en 1999. Si bien la combinación de servicios comerciales y de inversión puede suponer una mayor eficiencia en términos de costes operativos, el riesgo asociado a productos financieros complejos como los derivados magnificó decisivamente el impacto financiero de la Gran Recesión. Tanto fue así que Paul Volcker, presidente de la Reserva Federal

entre 1979 y 1987, señala la desregulación financiera como el origen mismo de la recesión (Sebastián y López, 2014, p.78).

2. A nivel nacional por su parte, cabe recalcar-durante el periodo previo al estallido de la recesión-el seguimiento de un patrón de gasto de tipo consumista y especulativo dentro del cual el sector inmobiliario cobró un claro sobrepeso dentro del Valor Añadido Bruto agregado. A este escenario de burbuja inmobiliaria contribuyeron de manera decisiva una espiral de crédito barato impulsada por entidades de crédito y autoridades reguladoras, así como unas fuertes expectativas alcistas sobre el precio de la vivienda (Ramos y Espínola, 2018, p. 6). Efectivamente, el gráfico 3 muestra la creciente participación de la construcción en el VAB agregado durante los años de burbuja especulativa.

Gráfico 3: contribución de la construcción al VAB agregado (2002-2007)



Elaboración propia a partir de
datos del INE.

II. La Recesión del coronavirus.

a) La interrupción de las cadenas globales de suministros.

Tras haber tratado el origen y las tres principales manifestaciones de la Gran Recesión del 2008, es momento de caracterizar la actual recesión causada por la pandemia del Covid-19. Al tratarse de un trabajo de carácter eminentemente económico, basta aquí con afirmar que, a presente, el origen biológico de la pandemia es desconocido. Sí que es posible contrastar, por otra parte, el cariz exógeno de esta nueva recesión, en tanto que viene causada por un agente

sanitario, de manera totalmente ajena al tejido económico. Tanto es así que, tal y como señalan de la Fuente et. al. (2020), “esta vez no hay un sector económico que haya vivido un auge desproporcionado e insostenible, como fue el de la construcción en su momento, ni un sistema bancario que deba ser reconstruido”. Este último apunte resulta de vital importancia, ya que la iliquidez financiera que contribuyó a desencadenar la recesión del 2008 no es un problema estructural en la actualidad.

No obstante, sí es un problema económico la repentina interrupción de las cadenas globales de bienes y servicios, máxime en un contexto en el que la denominación de los bienes y servicios tiene lugar en el país donde se genera la mayor parte del valor añadido. Algunas voces ya daban importancia a esta cuestión, incluso antes del inicio del confinamiento. García-Herrero (2020) subrayó en febrero la capitalidad de China-país de origen de la pandemia-como centro de exportación de bienes intermedios.

b) Una recesión de oferta.

Del punto anterior se desprende un hecho inédito, sin parangón en la historia reciente: la propagación de la pandemia nos ha impedido desplazarnos a nuestros lugares de estudio y trabajo, por lo que la oferta de bienes y servicios ha sufrido una transformación de base-de la mano del teletrabajo-cuando no se ha visto totalmente interrumpida. Por su parte, la Gran Recesión del 2008 se dio originalmente-como ya hemos detallado-por un derrumbe en la demanda de activos reales (vivienda) y financieros por parte de los deudores subprime.

Volviendo a la crisis de oferta fruto de la pandemia, resulta evidente que, al tratarse de un fenómeno sanitario a escala global, España se ha visto afectada de lleno en su tejido económico, como discutiremos en los capítulos siguientes. Especialmente preocupante resulta por lo pronto la acuciante crisis del sector hostelero, teniendo en cuenta el sesgo del empleo español hacia sectores estacionales y poco cualificados (Espínola y Ramos, 2018, p.13).

Por último, queda la cuestión de si las tres manifestaciones originales de la Gran Recesión del 2008 (financiera, económica y de deuda pública) se repetirán o agravarán como consecuencia de la recesión pandémica. Aunque este punto será tratado en sucesivos capítulos, destacamos aquí lo siguiente:

1. A consecuencia de la mencionada interrupción de las cadenas globales de oferta, podemos asegurar que nos encontramos ante una recesión económica cuyos efectos más notorios se han dado en el gasto en consumo final (debido tanto a las dificultades de producción como al aumento del ahorro).
2. Respecto a una nueva recesión financiera, es cierto que existen autores que todavía alertan de la acumulación de activos improductivos en los balances de algunas instituciones financieras, así como de los modelos de supervisión bancaria basados en abstracciones teóricas, como los test de esfuerzo (de Juan, 2018). Sin embargo, también lo es que desde 2012, la política financiera de la Eurozona ha experimentado un salto cualitativo en materia de instrumentos para la supervisión y resolución de crisis bancarias, inexistentes con anterioridad a la Gran Recesión del 2008.
3. Es en una posible nueva crisis de la deuda donde existe la mayor incógnita. Por lo pronto, el límite de endeudamiento de los Estados miembros de la Eurozona en el 3% de su PIB establecido en los criterios de Maastricht ha quedado en suspenso y los instrumentos de liquidez que maneja el Banco Central Europeo (inyecciones de crédito y programas de compra de deuda pública en el mercado secundario) se han puesto en marcha con mucha mayor celeridad que durante la Gran Recesión del 2008. La efectividad de los mismos, sin embargo, dependerá de las transformaciones estructurales que los Estados acometan en sus tejidos económicos y productivos.

III. Cuadro resumen del capítulo: diferencias en origen (Tabla 2, elaboración propia)

| Gran Recesión del año 2008 | Recesión pandémica del coronavirus (2020) |
|---|--|
| <p>1. Endógena al tejido productivo: Originada en el sistema financiero e impulsada por la desregulación financiera. Contagio a la economía real y a las finanzas públicas.</p> <p>2. Crisis de demanda: Oleada de impagos por parte de prestatarios con baja o nula capacidad crediticia y desplome de la demanda de viviendas.</p> <p>3. Hipertrofia de un sector productivo: Sobredimensionamiento del sector inmobiliario, que tras el estallido de la burbuja arrastra a otras ramas subsidiarias (construcción, financiero).</p> | <p>1. Exógena al tejido productivo: Crisis de carácter sanitario y origen desconocido.</p> <p>2. Crisis de oferta: Shock productivo, causado por la imposibilidad legal de desplazarse físicamente al lugar de trabajo.</p> <p>3. No existe un exceso previo en la demanda de ningún bien ni servicio, como sucedió en la Gran Recesión con la demanda de vivienda. En esta ocasión, la crisis de demanda viene dada por las restricciones a la movilidad (en bienes y servicios de turismo y hostelería) así como por los menores recursos económicos de los consumidores que pierden sus fuentes de ingresos.</p> |

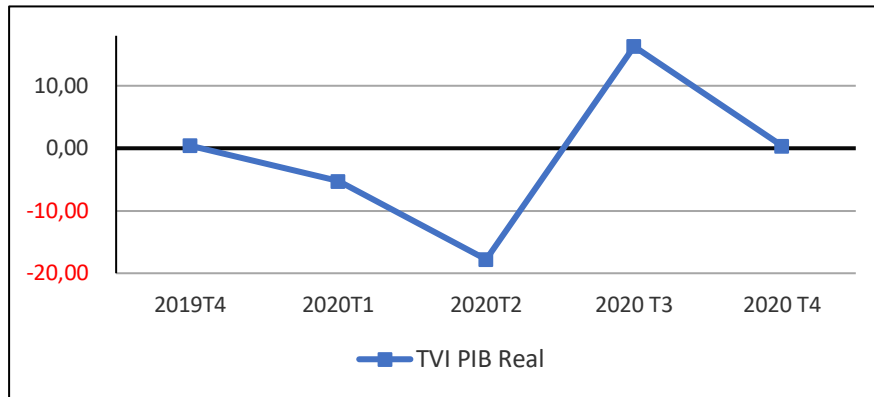
3. Impacto en las magnitudes macroeconómicas (demanda) y en los sectores productivos (oferta).

I. Introducción

Tras haber constatado las diferencias entre la Gran Recesión acaecida desde el año 2008 y la presente crisis pandémica en materia de origen, es momento de poner el foco en sus respectivos impactos económicos, de manera más pormenorizada. De este modo, procederemos a analizar las macromagnitudes y sectores productivos afectados por ambas recesiones, identificando para ellos patrones de similitud y diferenciación en el transcurso de las dos crisis.

En referencia a la recesión pandémica causada por el coronavirus, el panorama que enfrenta la economía española resulta, cuanto menos, desolador. Según datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), el Producto Interior Bruto de nuestro país experimentó una caída intertrimestral de aproximadamente el 18% en el transcurso del segundo cuatrimestre del año 2020 (tal y como podemos observar en el gráfico 4), lo cual es perfectamente achacable al confinamiento domiciliario total vivido durante los meses de marzo y abril. Desde un análisis a gran escala, tanto la pandemia como la consecuente recesión económica se han extendido vertiginosamente a escala planetaria. De la Fuente et al. (2020) ha caracterizado el momento económico y pandémico inicial como uno de cierre de fronteras, interrupción de las cadenas globales de suministros y ruptura de las redes logísticas, comerciales y de transporte. Esto ya sucedió a nivel local y regional en el sudeste asiático, a principios de siglo durante la epidemia causada por la enfermedad respiratoria “SARS”. Si bien ésta no contó con las proporciones pandémicas del coronavirus, el shock económico inmediato sí resultó similar.

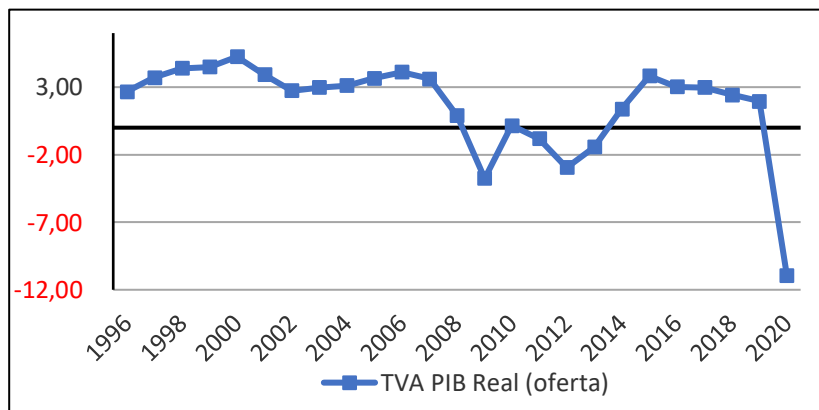
Gráfico 4: tasa de variación intertrimestral del PIB real: T4 2019-T4 2020



Elaboración propia a partir de datos del INE

Volviendo al caso de España, los datos recopilados por el INE nos muestran una caída del PIB del 11% en términos anuales en 2020 respecto a 2019, tal y como aparece ilustrado en el gráfico 5. Durante la Gran Recesión, dicha caída no llegó al 4% del PIB en 2009 y respecto al año anterior. Existe, además, un dato que se muestra revelador: la caída anual del PIB español en 2020 solo se ha visto superada por la de Reino Unido (11,3%), en el marco de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Esto nos lleva necesariamente a dar cuenta de las debilidades estructurales que nuestro tejido productivo padece, y a las que haremos referencia en el desarrollo del capítulo. Respecto a la estructura central del mismo, quedará dividido de la siguiente manera: en primer lugar, se tratarán los componentes del producto interior bruto por el lado de la demanda y posteriormente, procederemos a un análisis análogo desde una perspectiva sectorial (es decir, desde el punto de vista de la oferta).

Gráfico 5: Tasa de variación del PIB real (oferta): 1996-2020



Elaboración propia a partir de datos del INE

II. Análisis de los componentes de la demanda agregada

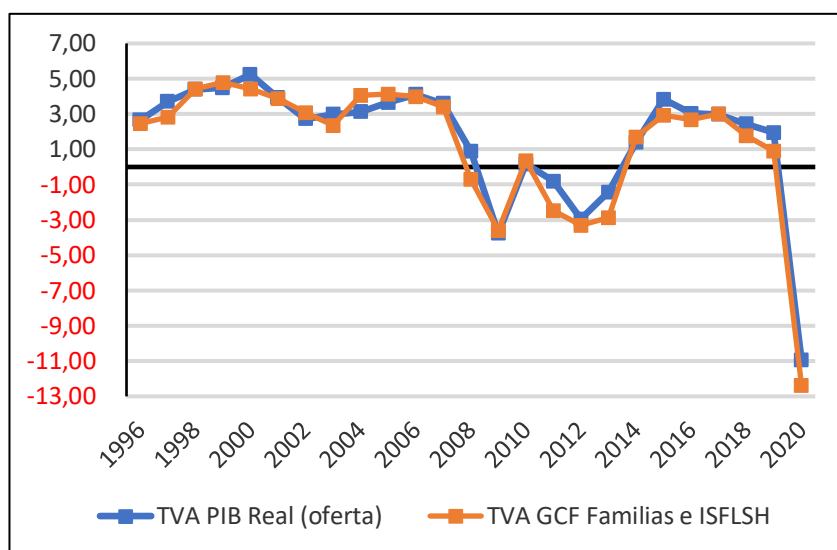
a) Gasto en consumo final por parte de familias e instituciones sin fines lucrativos

Nos referimos aquí a la magnitud definida por el INE como “gasto en consumo final nacional de los hogares y las instituciones sin fines de ánimo de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH)”. De manera más simple podemos definirlo como el gasto directo en bienes y servicios llevado a cabo por las familias.

Esta macromagnitud desempeña un papel estructural dentro del PIB. En el periodo transcurrido entre 1995 y 2017, significó un peso relativo de alrededor del 58% del mismo (Espínola y Ramos, 2018, p.110). De ello se desprende que, ante recesiones que afectan al conjunto del tejido productivo (como es el caso de las dos que aquí analizamos), la consecuente caída del gasto en consumo familiar explique una parte sustancial del desplome en términos de producto interior bruto.

En primer lugar (y en referencia a la Gran Recesión del año 2008), debemos recordar el ya descrito patrón de gasto de tipo consumista-especulativo que dominó nuestra economía durante el periodo calificado como de bonanza económica, entre los años 2002 y 2007. Este modelo de crecimiento económico se caracteriza por contar con el gasto en consumo (y muy especialmente el que llevan a cabo las familias) como componente más dinámico del valor añadido bruto. Cabe destacar, además, que este componente crece a mayor ritmo que el propio PIB en fases de aceleración económica, como sucedió en nuestro país durante los años 2004 y 2005. Podemos observar dicha tendencia en el gráfico 6. De manera análoga, la tasa de ahorro española se redujo a la mitad entre los años 2003 y 2007, pasando del 12% al 6% del PIB (Laborda et al., 2018, p. 275). Nos referimos con este último dato al ahorro llevado a cabo por unidades familiares, como parte del ahorro privado. Como ya sabemos, esta magnitud fue perdiendo protagonismo de manera progresiva durante el transcurso del periodo de bonanza (2002-2007). Ello se debió, entre otros factores, al gradual aumento de la propensión media al consumo en los hogares, que pasó del 90,7% de la renta disponible en 1999 al 94,6% de la misma en 2007 (Espínola y Ramos, 2018, p.115).

Gráfico 6: tasa de variación anual del PIB y del gasto en consumo privado (1996-2020)



Elaboración propia a partir de datos del INE

Con el estallido de la Gran Recesión del 2008, el panorama se revierte. Las rentas de trabajo sufrieron una caída mayor a la experimentada por las rentas de capital, con la consiguiente caída anual del gasto familiar en consumo del 3,6% en 2009 respecto del año anterior. En efecto, las familias vieron muy mermadas sus expectativas futuras de ingresos en aras del negativo panorama laboral que afrontó nuestro país a partir del año 2009 (Sastre y Sánchez, 2011, p.11). A partir de 2010 y hasta el 2014, el gasto familiar en consumo final desciende abruptamente, de manera análoga al ya mencionado descenso en las rentas familiares. En efecto, no es a partir de 2014 y hasta 2019 cuando podemos observar aumentos sostenidos del gasto familiar en consumo, motivados por el freno en la continua destrucción de empleo que tuvo lugar en el inicio de la recesión.

En cuanto a la actual recesión pandémica, el gasto en consumo final ha sufrido una caída sin parangón, ni siquiera comparable a la experimentada en 2008. En efecto, el tercer gráfico nos muestra una caída del 12,4% para el gasto familiar en consumo en 2020 respecto al 2019. Esto es, de más del triple que la experimentada entre 2008 y 2009. Gran parte de este abultado descenso se explica por las restricciones sanitarias asociadas a la contención del virus, las cuales han ocasionado grandes trabas (cuando no impedido por completo) el disfrute de bienes y servicios por parte de los individuos.

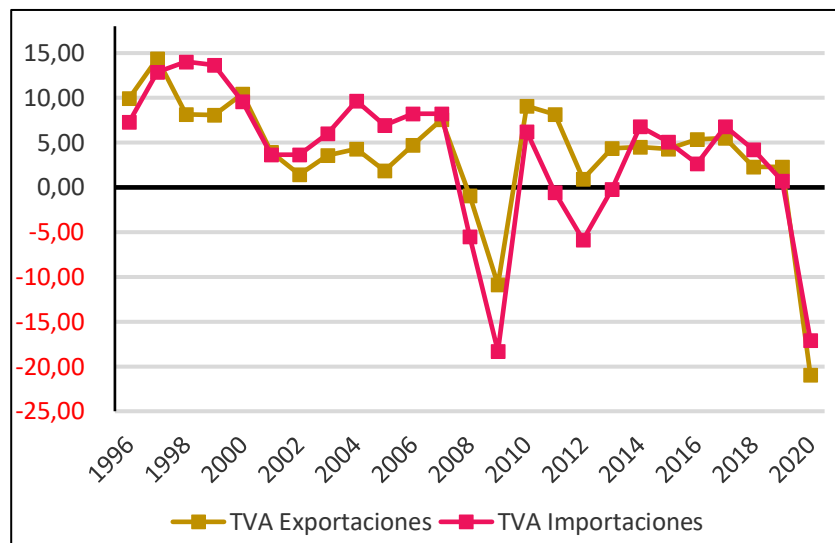
Para la actual recesión, podemos observar patrones de consumo que no se dieron en el 2008. Destaca ahora el aumento repentino en el consumo final de alimentos, productos sanitarios y servicios tecnológicos relacionados con el teletrabajo (Hernández y Pérez, 2020, p.2). Por otra parte, la anterior recesión se caracterizó por un ajuste consumo-renta disponible proporcional cuya duración se extendió varios años y fue acompañada por un proceso de desendeudamiento por parte de las familias. En este caso-y, muy en parte, gracias a figuras jurídicas como el Expediente de Regulación Temporal de Empleo (ERTE)-la renta disponible de las familias no ha caído de manera tan abrupta como su gasto en consumo final, lo cual sitúa al ahorro familiar como elemento crucial de cara a una futura recuperación económica.

b) El sector exterior (exportaciones e importaciones)

Las magnitudes relativas al sector exterior (exportaciones e importaciones de bienes y servicios) también han sufrido profundamente el impacto tanto de la recesión económica como de la pandemia.

En la antesala de la recesión económica y financiera del 2008 tuvo lugar un fenómeno muy significativo: como ya hemos mencionado con anterioridad, el gasto nacional (y, en concreto, el gasto familiar en consumo) llegó a crecer a mayor ritmo que el PIB en los momentos más álgidos del lustro de bonanza económica. A este acontecimiento contribuyeron tanto el patrón consumista y especulativo tradicionalmente seguido por la economía española como otros factores relacionados con una fuerte dependencia energética, así como una débil competitividad industrial (Espínola y Ramos, 2018, p. 158). En efecto, la expansión económica vivida entre 2002 y 2007 necesitó de importaciones industriales alemanas y combustibles fósiles, en un momento en el que el barril del petróleo se encontraba muy cerca de su máximo histórico en 140 dólares. De este modo, el gráfico 7 muestra entre 2002 y 2007 un crecimiento mucho mayor para las importaciones, consecuencia de la preponderancia del gasto nacional sobre el producto interior bruto.

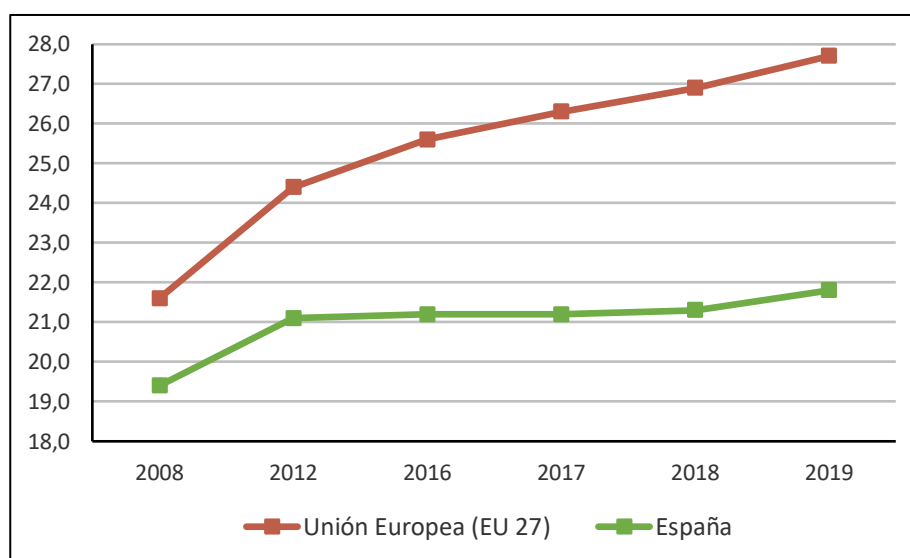
Gráfico 7: tasas de variación anual de exportaciones e importaciones (1996-2020)



Elaboración propia a partir de datos del INE

Con posterioridad, la situación cambia sustancialmente. La recesión económica provoca en 2009 una caída en términos anualizados mayor en las importaciones que en las exportaciones (18% frente a 11%) y se trata de revertir a partir de entonces el binomio consumo-especulación. Tanto es así que, a lo largo de la fase de recuperación económica se llevan a cabo políticas salariales de devaluación interna, destinadas a contener el coste laboral. Como podemos comprobar en el gráfico 8, los costes laborales unitarios en España se han mantenido constantes durante la recesión y posterior recuperación de la crisis del 2008, frente al ascenso de los mismos en el resto de la Unión Europea. Más concretamente, el objetivo de dicha devaluación interna es instaurar un marco de moderación salarial en el que la productividad del factor trabajo y la remuneración del mismo crezcan de manera pareja.

Gráfico 8: Evolución de los costes laborales 2008-19 (en % sobre beneficios)

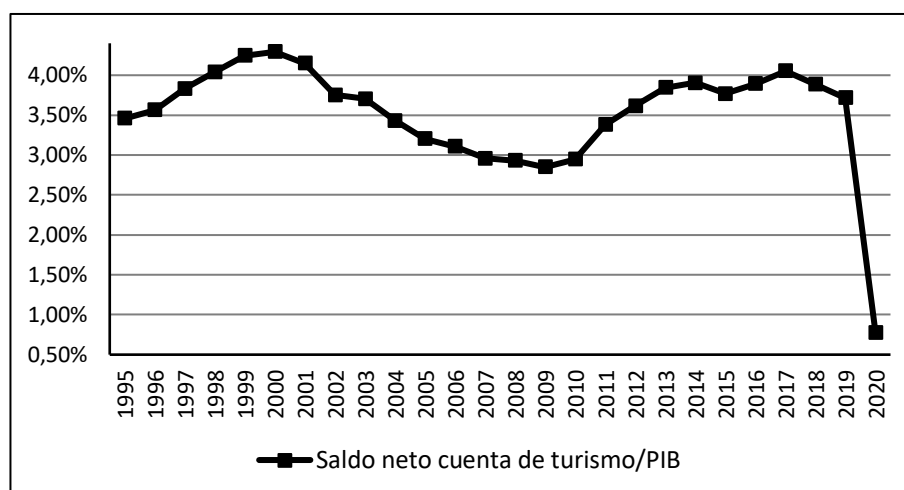


Elaboración propia a partir de datos de Eurostat

Las políticas de contención salarial implementadas con posterioridad a la Gran Recesión del 2008 surtieron un notable efecto en el sector exterior. Volviendo al gráfico relativo al sector exterior, podemos ver cómo en el periodo comprendido entre 2010 y 2014 incrementa el ritmo de crecimiento de las exportaciones, mientras que con las importaciones sucede lo contrario. De hecho, éstas decrecen. Esta estabilización de las exportaciones (y consecuente mejora de nuestro saldo comercial) se explica por dos motivos:

1. En la balanza de servicios, el turismo desempeñó un papel fundamental en la recuperación del nivel de exportaciones españolas durante y tras la Gran Recesión del 2008. A ello contribuyeron las políticas de devaluación salarial (que impulsaron el relativamente barato turismo de sol y playa entre los españoles) y la inestabilidad geopolítica en Oriente Medio, lo cual provocó que muchos turistas extranjeros optasen por España como destino. Otros motivos incluyen la relación inversa entre tasa de inflación y gasto turístico en España (Nieto et al., 2017, p. 347). Podemos observar el creciente peso de las exportaciones turísticas sobre el PIB en el gráfico 9. Dicha tendencia, sin embargo, se rompe abruptamente en el 2020 a consecuencia de la situación pandémica.

Gráfico 9: saldo de la balanza de turismo como % del PIB nominal (1995-2020)



Elaboración propia a partir de
datos del Banco de España

2. En la balanza de bienes, adquiere vital importancia la exportación de automóviles, como notable excepción a la tradicional rigidez y falta de competitividad industrial española que más adelante trataremos. Ello es consecuencia de que España se haya consolidado como potencia productora y exportadora de vehículos, únicamente por detrás de Alemania a nivel comunitario. Sin embargo, a este dato subyace una tradicional debilidad de las exportaciones españolas: el 75% de los automóviles exportados tienen como destino la Unión Europea (Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones, 2019), lo que nos convierte en una economía altamente dependiente de la coyuntura comunitaria.

En el caso de la actual crisis provocada por la pandemia, el escenario se antoja radicalmente diferente y, con toda seguridad, más complicado que durante la recesión económica del 2008. En este caso (y respecto al año 2019), las exportaciones se han desplomado un 21% mientras que las importaciones lo han hecho por valor de un 17%. Esto significa que, mientras la caída de las importaciones ha sido similar en ambas crisis, el desplome de las exportaciones ha resultado el doble de abrupto.

Por el lado de las importaciones, es lógico que el cese casi completo de la actividad económica durante los meses de confinamiento haya reducido considerablemente el precio y la cantidad de las mismas. Más aún en un contexto en el que, como se

ha mencionado anteriormente, el grueso de las importaciones españolas consisten en fuentes de energía empleadas en el transporte de bienes.

En lo referente a las exportaciones, la presente recesión pandémica dibuja un escenario considerablemente más complejo que el vivido en la anterior. Ello se debe a que, en esta ocasión (y como consecuencia de las numerosas restricciones sociales para contener la pandemia), no será posible contar con el turismo como factor de equilibrio en la balanza comercial. Tampoco será este el caso de la exportación de automóviles, al haberse desplomado a escala global la demanda de bienes duraderos. En este contexto, han cobrado gran importancia las exportaciones agroalimentarias, cuyo peso sobre el total de exportaciones ha aumentado un 30% durante la pandemia (Expansión, 2020). Está por ver, sin embargo, si este impulso logrará compensar la caída de las exportaciones en los sectores dañados.

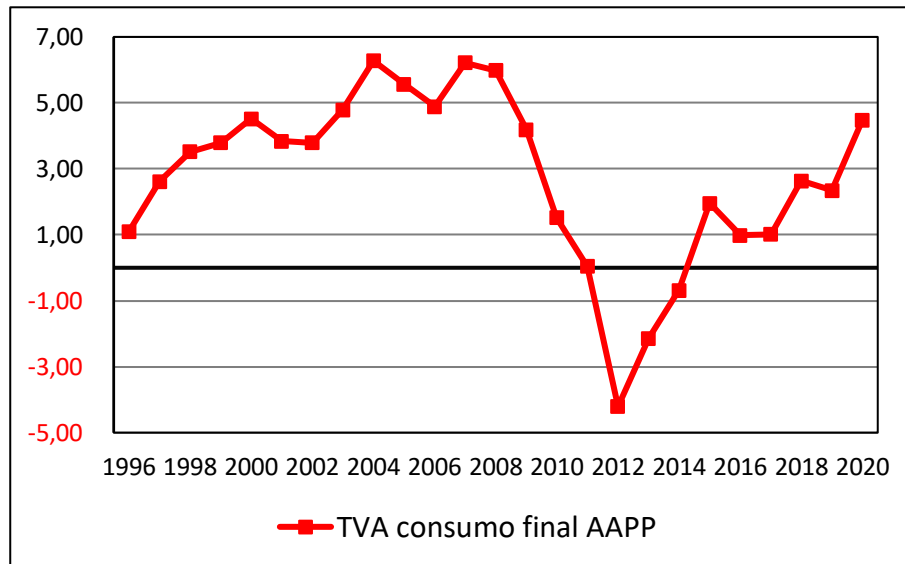
c) Gasto en consumo final de las Administraciones Públicas

Es el momento de abordar un componente de la demanda cuya contribución al valor añadido bruto se ha mantenido estable durante ambas recesiones. Nos referimos aquí al gasto en consumo final llevado a cabo por las Administraciones Públicas. Para definir este término podemos acudir a la aproximación de la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIREF). Según este organismo (2017, p.4), el consumo final de las Administraciones Públicas es “aquel gasto realizado por las Administraciones Públicas en aquellos bienes y servicios que ofrece, de manera gratuita o a precios económicamente no significativos, a los hogares o a la comunidad para satisfacer directamente las necesidades individuales o colectivas”.

Tal y como podemos observar en el gráfico 10, esta magnitud crece a un ritmo desmesurado en el periodo comprendido entre 2002 y 2007 (siempre por encima del 3,5% y de manera ascendente), consecuencia del intenso esfuerzo urbanizador que acompañó la espiral burbujística. Esto convierte a las Administraciones Públicas en un cómplice directo del proceso de corte consumista y especulativo experimentado por la economía española durante el periodo de bonanza. En efecto, el abandono del patrón de moderación en el consumo público de factores productivos impuesto por la regulación comunitaria respondió, en gran medida, a

una decisión política cortoplacista que englobó a entidades públicas de todos los niveles, en especial a escala provincial y autonómica. Tal y como apunta Sebastián (2015), el impuesto de actos jurídicos documentados llegó a representar más del 10% de la recaudación autonómica media en 2006.

Gráfico 10: tasa de variación anual del consumo final realizado por las AAPP (1996-2020)



Elaboración propia a partir de datos del INE

Para el año 2009, momento del estallido de la recesión económica, observamos una notable tasa de variación anual, de un 4% respecto a 2008. Ello se explica por la acción anticíclica llevada a cabo por el gobierno. El esfuerzo reactivador tuvo como núcleo el llamado Plan Español para el Estímulo de la Economía y el Empleo (Plan E). Con un presupuesto de 8 mil millones de euros, el plan buscó dinamizar la economía española, tratando de potenciar áreas como el I+D+I, el sector de la automoción y la rehabilitación de espacios públicos anegados debido a la recesión (Fernández y Ramos, 2010, p. 34). Del mismo modo (y si bien esta partida no se considera consumo final público en sentido estricto), aumentó el gasto destinado a subsidios de desempleo, en el marco de las partidas destinadas a protección social y a modo de estabilizador automático.

Continuando con la información contenida en el gráfico, el consumo final de las Administraciones Públicas vemos entre 2012 y 2014 tasas anuales de variación decrecientes. Este fenómeno debemos encuadrarlo en las políticas de austeridad implementadas bajo la inspiración del Pacto fiscal europeo y cuyo fin residía en

corregir el abultado déficit público que, para entonces, en el caso español, rondaba ya el 9% del producto interior bruto. Dentro del mencionado Pacto fiscal, destaca la conocida como “regla de oro” en materia de estabilidad presupuestaria. Según esta directriz, los Estados miembros de la Eurozona no podían mantener un nivel de déficit público anual por encima del 3% de su producto interior bruto. En cualquier caso, sería preciso que los necesarios y deseables ajustes en el gasto público no afectaran estructuralmente a partidas imprescindibles en materia de cohesión social tales como la educación y la sanidad. Por desgracia, en el caso de España no ha sido así y, de hecho, gran parte del descenso en el consumo final público experimentado entre 2012 y 2014 corresponde a recortes presupuestarios en sanidad y educación. Espínola y Ramos (2018, p. 137) señalan el tradicional sesgo del sistema español de protección social hacia prestaciones por desempleo (debido al carácter estructural del mismo) frente a otras partidas de gasto social tales como transferencias a unidades familiares, ayudas a la vivienda y sanidad. Sin duda, esto ha incidido negativamente en la capacidad redistributiva del sector público, ocasionando una recuperación económica más desigual.

Respecto a la actual recesión provocada por la pandemia, vemos una tendencia similar a la que tuvo lugar en 2009: el consumo llevado a cabo por las Administraciones Públicas experimenta un aumento superior al 4% respecto a 2019, en virtud de los estabilizadores automáticos activados en vista de la caída de la actividad privada, ocasionada por la imposibilidad física de producir bienes y servicios. Existen dos diferencias fundamentales respecto a la Gran Recesión del 2008:

1. Por un lado, la reacción de las autoridades públicas se ha prolongado considerablemente menos en el tiempo, tanto a nivel nacional como comunitario. Entre otras medidas de importante calado, el Banco Central Europeo ha impulsado un nuevo programa de compra de deuda pública en mercado secundario por valor de 750 mil millones de euros y la Comisión Europea financiará ayudas al desempleo por valor de 540 mil millones de euros en el marco del Instrumento Europeo de Apoyo Temporal para el Desempleo (SURE), mediante la colocación de bonos en mercados internacionales.

2. Por otro, la capacidad de actuación del sector público (al menos en lo referente a los recursos propios) es mucho menor, a escala nacional: en 2007, las cuentas públicas arrojaron un superávit del 2,5% del producto interior bruto y un balance de deuda pública menor al 40% de dicha magnitud. A finales de 2019 dichas cifras ascendían, respectivamente, a un déficit del 2,8% del PIB y a un montante total de pasivos públicos cercano al 100% (Boscá et al., 2020, p.3).

Otra diferencia existente entre ambas recesiones está en la existencia de nuevos instrumentos económicos como los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTEs), introducidos en la Reforma Laboral de 2012, por los que el Estado ha pasado a subvencionar parcialmente el salario de los trabajadores por cuenta ajena o las transferencias monetarias a quienes hayan perdido su empleo como consecuencia de la pandemia.

En cualquier caso, tal y como exponen de la Fuente et al. (2020), no podemos olvidar que, en materia de recursos presupuestarios, nuestra capacidad se encuentra limitada a la financiación en los mercados y a los recursos brindados por la Unión Europea (debido a no contar ahora mismo con capacidad de financiación). Si bien el ya mencionado Pacto fiscal europeo (y la limitación del déficit público al 3% del producto interior bruto) está en suspenso debido a la situación pandémica, es necesario que las Administraciones Públicas implementen un patrón de gasto inteligente y justificado, a fin de que el esfuerzo reductor del déficit público llevado a cabo entre 2012 y 2017 no caiga en saco roto.

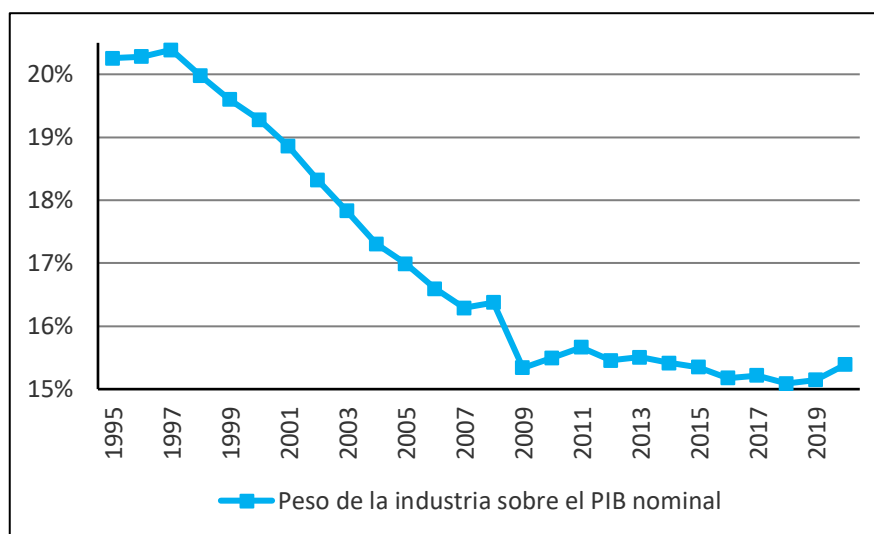
III. Análisis sectorial (componentes de oferta)

a) El sector industrial

El sector industrial es uno de los que ha sufrido en gran medida tanto la Gran Recesión del 2008 como la presente crisis pandémica. Ello hace que sea necesario mencionar, en primer lugar, la acuciante (y creciente) debilidad industrial que padece nuestro país. Como puede verse en el gráfico 11, la contribución del sector industrial al PIB nominal en España es escasa y decreciente (a fecha de 2020 no alcanza el 15%). Por otro lado, en nuestros países socios y de referencia, dicha contribución supera el 20%. De ello se desprende que, para el sector industrial, debamos referirnos a una prolongada pérdida de importancia dentro del tejido

económico más que a diferencias existentes entre las recesiones económica y pandémica.

Gráfico 11: contribución de la industria al PIB nominal en %. 1996-2020



Espínola y Ramos (2018, pp. 9-10) destacan las siguientes funciones estructurales de la industria dentro de la actividad económica:

1. Suministrar insumos (bienes pendientes de transformación) y capital físico al sector suministrador de bienes y servicios.
2. Dinamizar el tejido económico. La industria no solo suministra bienes y servicios a los demás sectores, si no que los demanda a estos en el proceso de expansión industrial. Esta expansión industrial, a cambio, revierte en el crecimiento económico agregado.
3. Contribuir al sector exterior, en tanto que la producción industrial sea objeto de demanda más allá de las fronteras nacionales. Si esta producción industrial resulta competitiva y de alto valor añadido, la balanza de pagos (en su apartado de cuenta corriente) se verá favorecida.

La realidad de España como economía relativamente poco industrializada en comparación con aquellas de nuestro entorno es fácilmente palpable a partir de que, durante el periodo de bonanza económica, el gasto nacional creciese a mayor ritmo que el producto interior bruto. En otras palabras, para satisfacer las ingentes necesidades en materia de gasto en consumo final (público y privado) y formación bruta de capital, hubo que recurrir a la oferta exterior de bienes y servicios, entre

los que destacaron las manufacturas industriales provenientes del resto de Europa. Este factor resulta decisivo a la hora de diferenciar el patrón de crecimiento consumista frente al impulso del ahorro como sustento del desarrollo industrial y de la expansión económica. Como consecuencia, en el contexto de la Gran Recesión del 2008, la industria comunitaria fue capaz de recobrar con mayor rapidez que la española su nivel de actividad previo a la crisis (Álvarez y Vega, 2012, p.59).

En efecto, el tejido industrial español se ha caracterizado por una tradicional inclinación hacia las actividades tradicionales, más intensivas en el factor trabajo que en capital humano y físico. Trasladando la coyuntura a la presente recesión pandémica, no son pocas las voces que hablan de la misma como una oportunidad para la reindustrialización de España. La cuestión aquí sería resolver qué tipo de industrialización es la que necesitamos.

En este contexto, se hace más necesario que nunca apostar por la formación de capital humano, lo cual constituye una asignatura pendiente extrapolable a todo el tejido económico de nuestro país. A modo de ejemplo, una buena base para impulsar el cambio en nuestro modelo industrial podría ser ejecutar el total de las cantidades presupuestadas en materia de investigación, desarrollo e innovación, que para industria y energía quedó en un 70% a fecha de 2019 (Arrilucea et al., 2020, p.17). Ello contribuiría a elevar la tan lastrada productividad de nuestra economía, así como a elevar los salarios (sin provocar una espiral inflacionista en los precios por ello) y a consolidar una base de empleo estable y resistente a tendencias estacionales. Y todo ello, sin olvidar la urgente necesidad de contar con un marco regulatorio e institucional flexible, que premie el crecimiento empresarial y reduzca progresivamente la preponderancia tradicional de las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

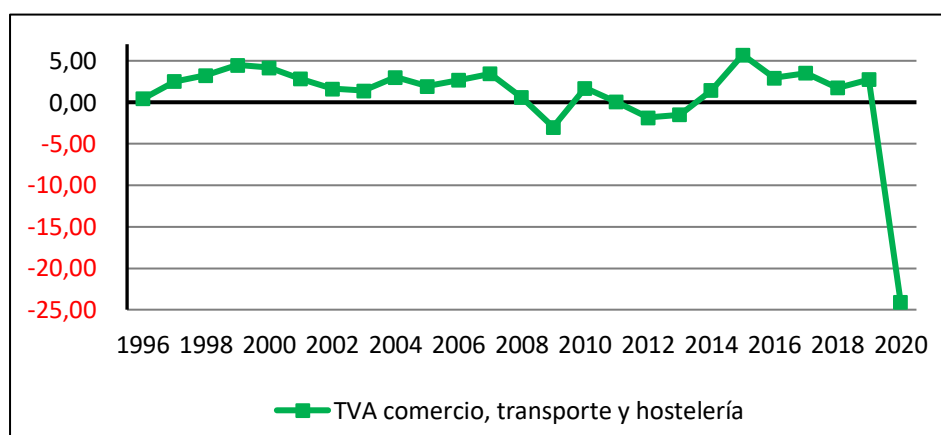
b) Comercio, transporte y hostelería

Abordamos aquí el impacto macroeconómico que las recesiones económica y pandémica han tenido sobre un sector que resulta de capital importancia dentro del tejido productivo español: el trinomio representado por el comercio, el transporte y la hostelería.

A fin de contextualizar mejor el golpe que ambas recesiones han atestado a este sector, es necesario aludir a diversos factores característicos de nuestro tejido productivo que ya ha sido mencionado con anterioridad: entre otros, su escasa apuesta por el impulso del capital humano, su anquilosamiento en términos de tamaño empresarial (con más del 90% de las empresas constituidas jurídicamente como PYMEs) y, como consecuencia de los anteriores, una preponderancia de las actividades profesionales intensivas en el factor trabajo sobre aquellas en las que predomina el factor de capital.

Por otra parte, si bien hemos clasificado este sector dentro de aquellos que se han visto afectados tanto por la crisis económica del 2008 como por la actual recesión pandémica, cabe precisar que esta última le ha afectado de manera sustancialmente más amplia. En efecto, en esta ocasión la caída anual del valor añadido bruto en 2020 respecto a 2019 ha sido unas ocho veces mayor a la experimentada en 2009 respecto al año anterior: aproximadamente, de un 3% entonces frente a un 24% en la actualidad (ver gráfico 12 a continuación).

Gráfico 12: tasa de variación anual del VAB aportado por comercio, transporte y hostelería (1996-2020)



Elaboración propia a partir de datos del INE

Es razonable que así haya sido, pues el síntoma esencial de la Gran Recesión del 2008 fue una caída en la renta disponible de los hogares (esto es, una restricción económica al consumo de bienes y servicios), frente a la situación actual, en la que la imposibilidad para consumir tiene una naturaleza física y sanitaria, cuyo origen resulta del todo exógeno a la economía. En el caso del comercio, el transporte y la hostelería, la pandemia impacta sobre toda la cadena de valor: al

existir restricciones sanitarias a la movilidad, se ve limitado el transporte de bienes y mercancías, con lo cual ni el sector hostelero ni los demás sectores comerciales pueden ofrecer bienes y servicios a sus clientes de manera ininterrumpida, a lo que se suman las restricciones al aforo en espacios cerrados.

El futuro del comercio a pequeña escala y de la hostelería resulta especialmente preocupante. Esta última representaba en el año 2012 (en uno de los momentos más duros de la crisis económica) un 7,2% del total del valor añadido bruto según datos aportados por la Fundación Hostelería de España (Figuerola, 2012, p.16). No obstante, las políticas de devaluación interna en materia salarial (que ya mencionamos en referencia al sector turístico), así como la sólida recuperación del gasto en consumo final familiar a partir de 2014 lograron evitar una caída mayor a la experimentada.

En esta ocasión, sin embargo, parece que nos encontramos sin margen de maniobra. Al tratarse de una situación de emergencia derivada de un problema médico, no solo se han visto afectados negocios que ya eran precarios antes de la pandemia, si no que, como consecuencia de las restricciones, se han visto privados de ingresos aquellos que sí eran rentables, pero requerían de presencia física de sus demandantes para ello. En este contexto, resulta de vital importancia, entre otras medidas, que las administraciones públicas actúen de avalistas ante las entidades financieras en nombre de aquellas empresas y autónomos a los que la pérdida de ingresos les haya supuesto un problema a la hora de afrontar sus compromisos financieros (de la Fuente et al., 2020).

A modo de conclusión para esta sección, cabe hacer referencia a la discusión relativa a la concesión de asistencia económica a las empresas (y en especial al pequeño comercio) a raíz de los daños económicos causados por la pandemia. En un momento en el que muchos empresarios reclaman ayudas directas a sus respectivos sectores, es necesario preguntarse si ésta constituye una alternativa óptima frente a otras tales como la entrega de indemnizaciones marcadas por la ley.

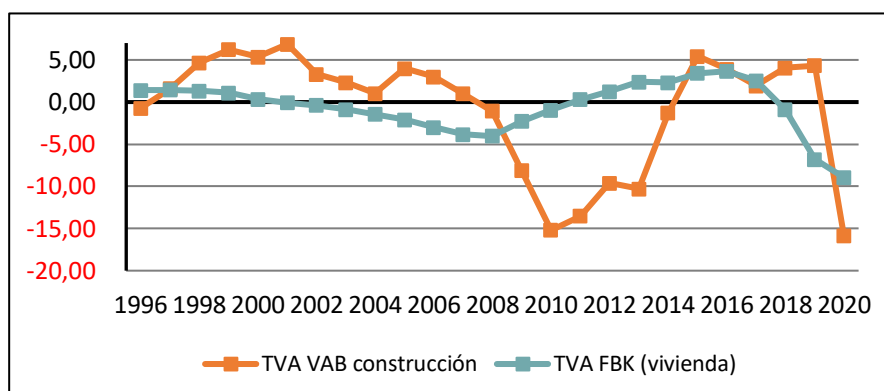
Como señala Arruñada (2021) al respecto de la concesión de ayudas, “al encontrarnos en una situación excepcional cuyo futuro resulta imprevisible, se antoja muy complicado establecer estándares contables y financieros para

determinar qué empresas pueden ser o no rentables”. Más aún, la concesión de ayudas directas quedaría a la completa discreción de los poderes públicos, los cuales decidirían de manera arbitraria tanto la cuantía de las ayudas como los sectores merecedores de las mismas, con el evidente riesgo clientelar que ello supondría. Por otro lado, la concesión de indemnizaciones fijas, medidas y periódicas fijaría un criterio más objetivo y transparente (al estar estas marcadas por ley), además de incentivar a la progresiva recuperación de la actividad productiva previa al estallido de la pandemia.

c) La construcción

Nos referimos a continuación a un sector que desempeñó un rol central en el contexto de la Gran Recesión del 2008. Debido al patrón de crecimiento de tipo consumista y especulativo, las actividades relacionadas con la construcción y promoción inmobiliaria adquirieron durante la bonanza un protagonismo desmesurado dentro del producto interior bruto agregado. Recordamos aquí el gráfico 3 del capítulo introductorio, en el que se muestra la contribución porcentual del sector de la construcción dentro del valor añadido bruto, durante el lustro de bonanza económica (2002-2007). Nótese que, en 2006, la riqueza creada por las actividades relacionadas con la construcción de vivienda alcanza un porcentaje cercano al 12% del VAB. El peso de dichas actividades creció de manera tan notable con anterioridad a la Gran Recesión que su desplome en 2009 alcanzó un 8%. A éste le acompañaron sucesivas caídas de gran calado que no cesaron hasta el año 2015, como muestra el gráfico 13. De la información contenida en él podemos concluir lo siguiente: la crisis inmobiliaria en nuestro país tuvo lugar entre los años 2008 y 2014.

Gráfico 13: tasa de variación anual del VAB aportado por la construcción y la formación bruta de capital destinada a vivienda (1996-2020)



Elaboración propia a partir de datos del INE

Es necesario que recordemos aquí el concepto de “burbuja” económica sobre el precio de un activo cualquiera, ya sea de tipo real o financiero. Como ya explicamos en el capítulo introductorio, existe una burbuja sobre un activo cuando tienen lugar expectativas futuras de revalorización sobre el mismo. De ello se desprende que los términos “burbuja inmobiliaria” y “Gran Recesión” estén decisivamente ligados entre sí en lo referente al descalabro económico vivido en 2008. Como ya mencionamos en el capítulo introductorio, la crisis económica del 2008 vino precedida de una importante crisis financiera. Aplicando este escenario al caso español, podemos decir que las entidades financieras (tanto bancos como cajas de ahorro) se vieron favorecidas por los bajos tipos de interés de la zona Euro. Este factor, junto con otros tales como la inmigración y la falta de suelo urbanizable contribuyeron decisivamente al proceso especulativo (la Cerca, 2009).

Todos los factores arriba mencionados constituyen estímulos a la demanda de vivienda, estrictamente relacionados con el proceso de burbuja. Faltaría por aclarar, sin embargo, qué motivos contribuyeron al aumento de oferta (*boom*) de la misma. Es aquí donde entra en juego el papel de las Administraciones Públicas en el proceso inflacionista, y en el que más adelante profundizaremos. Basta aquí con hacer referencia a la Ley 6/1998, por la que, potencialmente, el suelo quedaba liberalizado y susceptible de servir como solar para la construcción de vivienda. Como enuncia Sebastián (2015) “la lógica de la ley descansaba en la

compensación del aumento de la demanda con un aumento de oferta para neutralizar el precio (...), lo que esta ley no tuvo en cuenta fue el factor de la burbuja crediticia que acompañó a la inmobiliaria”. Ampliaremos la información sobre la burbuja crediticia al explicar el impacto de la Gran Recesión sobre el sector financiero.

La actual recesión pandémica resulta de un contexto diferente. A primera vista, podría parecer que el sector de la construcción ha sufrido ampliamente los efectos socioeconómicos del confinamiento: el valor añadido bruto del sector de la construcción cae en 2020 un 16% respecto a 2019. Dado que en los dos años anteriores se habían registrado incrementos cercanos al 4%, aparentemente cabría hablar del final de un proceso de burbuja inmobiliaria. Sin embargo, no es el caso. Si atendemos a la formación bruta de capital destinada a vivienda, vemos que ésta sufrió un notable descenso (de aproximadamente un 7%) en 2019.

Con todo, si bien la pandemia y el periodo de confinamiento han supuesto la imposibilidad tanto de construir como de demandar vivienda, las tendencias que observamos preceden en el tiempo a la recesión ocasionada por el coronavirus. Destaca, en los últimos años, un proceso de diversificación del crédito bancario hacia fines distintos de la compra de vivienda, lo cual significa que en esta ocasión no nos encontramos en una espiral crediticia: tal y como apunta Monzón (2020) “tras el tercer trimestre de 2008, las entidades inmobiliarias y constructoras españolas tenían consignada una cantidad total de 471.800 millones de euros en concepto de créditos bancarios (...). A fecha de 2020, dicha cifra apenas alcanza los 112.594 millones de euros”. De igual manera, el impacto de la pandemia ha sido transitorio y leve (al menos en comparación con la Gran Recesión del 2008) en lo referente a los precios de la vivienda. Esto puede deberse, entre otros motivos, al temor de los propietarios a tener que renunciar a parte de sus rentas en una situación de crisis pandémica. Además, subsectores asociados a la construcción de vivienda como la industria del cemento han visto repuntar sus operaciones con el fin del confinamiento.

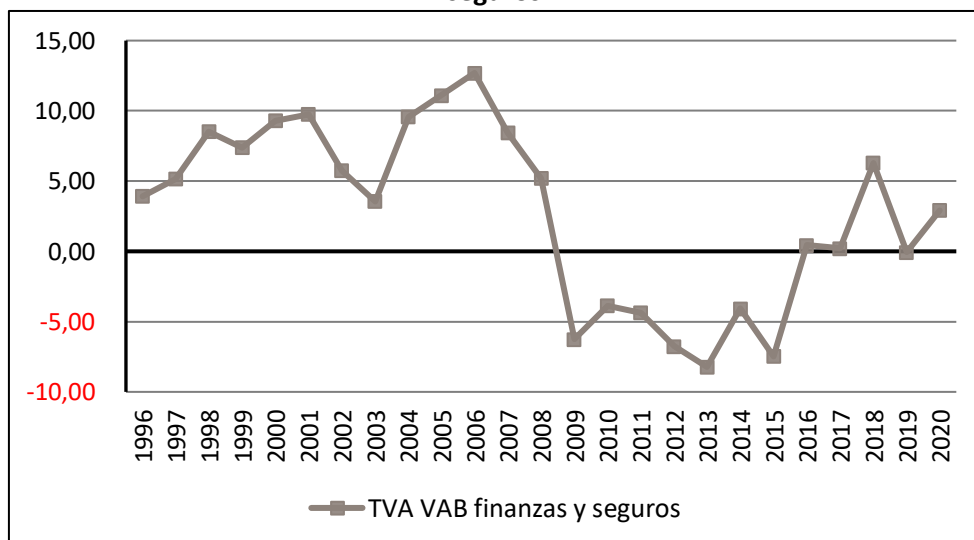
Existe, no obstante, un factor decisivo que explica la improbabilidad de una caída abrupta en los precios de la vivienda en la situación actual: la ausencia de alternativas atractivas de inversión en vista de los bajos tipos de interés, consecuencia de las políticas monetarias expansivas diseñadas para inyectar

liquidez al tejido económico (Bandrés, 2020, p.14). El asunto de la liquidez monetaria es de tal importancia que lo abordaremos a continuación, en la sección dedicada al sector financiero. Ello se debe a que encarna una de las grandes diferencias entre ambas recesiones, como examinaremos.

d) El sector financiero

Estrechamente ligado al doble fenómeno del *boom* y la burbuja inmobiliaria resulta el rol del sector financiero durante la Gran Recesión del 2008, tanto a nivel global como a escala nacional. No en vano, ya apuntamos en la introducción respecto a la crisis del 2008 que sus raíces estaban hundidas en el sector financiero, desde el cual tuvo lugar un efecto contagio hacia la economía real y las finanzas públicas. Resulta evidente que el sector bancario de nuestro país tomó parte en el proceso burbujiístico sobre los precios de la vivienda. Como podemos observar en el gráfico 14, el valor añadido bruto aportado por las actividades financieras muestra tasas anuales de variación superiores al 5% de manera constante en el periodo comprendido entre 2004 y 2008, para desplomarse un 6% en 2009. Tan notable resultó la crisis financiera que hasta 2016 no volvemos a ver tasas de crecimiento positivas.

Gráfico 14: tasa de variación anual del VAB aportado por el sector de finanzas y seguros



Elaboración propia a partir de datos del INE

Sin miedo a equivocarnos, podemos hablar de la formación de una burbuja crediticia que, durante el periodo de bonanza económica, adquirió notables

dimensiones. De este modo, al estallar la burbuja inmobiliaria, se frenó en seco la concesión de crédito bancario destinado a financiar la promoción y venta de bienes inmobiliarios. Tal y como apuntan Espínola y Ramos (2018, p.171-172), tras el final del proceso de expansión crediticia tuvo lugar un notable aumento de la tasa de morosidad bancaria española, consecuencia del quebranto causado por los préstamos a promotores inmobiliarios.

Lo anterior representa uno de los múltiples síntomas de la crisis financiera en nuestro país. Sebastián y López (2014, p.85-86) mencionan tres implicaciones fundamentales al respecto de la crisis financiera en nuestro país:

1. Los Sistemas Institucionales de Protección: mediante esta figura jurídica se fomentaron fusiones entre cajas de ahorros dependientes de Comunidades Autónomas y se crea el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB), con el fin de recapitalizar a los bancos y cajas de ahorro faltos de liquidez a consecuencia de la creciente morosidad.
2. La falta de provisión anticíclica: una vez dimensionada la enorme magnitud de la crisis financiera que asoló nuestro país, resulta procedente concluir que la asignación de créditos no se llevó a cabo conforme a criterios de moderación y prudencia. No sólo brillaron por su ausencia los debidos mecanismos de medición del riesgo crediticio de los deudores si no que las entidades financieras obviaron la importancia de provisionar reservas por contingencias, medida imprescindible en tiempos de bonanza económica que fue despreciada bajo el pretexto de que afectaría negativamente a la competitividad del sector bancario.
3. La ausencia de previsión macroeconómica: nos referimos aquí al hecho de que las autoridades financieras comunitarias (con el Banco Central Europeo a la cabeza) reaccionasen de manera tardía al fenómeno de la Gran Recesión. Basta en este punto con recuperar los datos referentes al tipo central de interés del BCE: estaban situados en el 4,5% entre 2007 y 2008 y todo parece indicar que, para enfriar las burbujas inmobiliaria y crediticia, nuestro país habría requerido de una política monetaria más restrictiva (esto es, tipos de interés más altos que habrían suavizado las expectativas alcistas sobre la vivienda). Por otra parte, y a pesar de que la recesión se hizo patente en el

tercer trimestre del 2008, el BCE no implementó el actual tipo de interés del 0% hasta el año 2015.

Otra señal de la tardía reacción comunitaria ante la crisis financiera fue la no creación de un fondo de rescate (el Mecanismo Europeo de Estabilidad) hasta 2012, momento en el cual incluso la supervivencia del Euro como divisa estaba en peligro. A través de dicho fondo se operacionalizaron diversos rescates (económicos y financieros) por parte del trío formado por la Comisión Europea, el Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional. Dentro de los segundos, destaca en 2012 el rescate al sistema bancario español y, en especial, a Bankia, la cual fue recapitalizada por el FROB junto con varias cajas de ahorro. El monto total del rescate financiero ascendió a 100 mil millones de euros.

En el marco de la actual recesión causada por la pandemia, el escenario se presenta de manera diferente: a diferencia de como sucedió en la Gran Recesión, esta vez la liquidez resulta abundante tras años de políticas monetarias ampliamente expansivas. Como ya hemos señalado, el tipo central del BCE se encuentra desde 2015 en el 0%. Ello, sumado a la existencia del Mecanismo Único de Supervisión (MUS) y el Mecanismo Único de Resolución (MUR) en el marco de la Unión Bancaria Europea nos llevan a rechazar de plano la hipótesis de que esta nueva recesión presente una vertiente eminentemente financiera. Efectivamente, podemos observar en el gráfico trece cómo el valor añadido bruto no se ha visto afectado y, de hecho, ha crecido respecto a 2019.

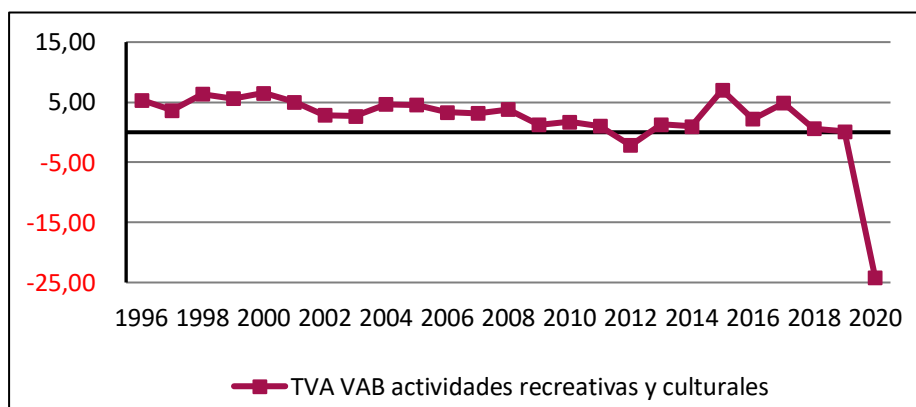
De ello se desprende que, en este momento, el debate no se centre en cómo obtener dicha liquidez, si no en cómo canalizarla para que llegue adecuadamente a la economía real. En este escenario, resulta de vital importancia que los nuevos préstamos bancarios queden avalados por el Instituto de Crédito Oficial (ICO). Así lo señaló el gobernador del Banco de España Pablo Hernández de Cos (2020, p.4), aludiendo a la necesidad de este instrumento para evitar la quiebra de empresas cuyo modelo de negocio era viable antes de la pandemia. Todo esto sucede en un entorno en el que los bajos tipos de interés han estrechado considerablemente el margen de intermediación financiera. De ahí que, en esta ocasión, las entidades financieras no podrán limitarse a sanear sus balances y moderar el reparto de dividendos, como sucedió en la recesión anterior.

Hoy en día, existe además el reto de la digitalización que ha obligado a las entidades financieras a replantearse su estrategia de atención a un cliente que acude cada vez menos a las sucursales bancarias. Por lo pronto, este enorme reto se está encarando a través de fusiones (como la de Bankia y CaixaBank), además de Expedientes de Regulación de Empleo (EREs) y cierre de oficinas. Con todo, y a pesar del origen no financiero de esta recesión, está por ver si el sector bancario logra consolidarse dentro del tejido productivo intensivo en tecnología y capital humano, el cual ha resistido a la recesión sin mayores dificultades.

e) Actividades recreativas y culturales

Es el momento de tratar un elenco de actividades económicas que, al contrario que en la Gran Recesión del 2008, se ha visto profundamente afectado durante la recesión pandémica. Según los datos disponibles en el gráfico 15, el peso del sector recreativo y cultural en el valor añadido bruto no solo no disminuyó entre 2008 y 2009, si no que aumentó en un 1,25%. El panorama durante la presente recesión resulta opuesto: la caída anual del peso sectorial en el valor añadido bruto ha sido de un 24%.

Gráfico 15: tasa de variación anual del VAB aportado por las actividades recreativas y culturales (1996-2020)



Elaboración propia a partir de datos del INE

Esto no significa, sin embargo, que el sector cultural resultase impermeable a las consecuencias económicas de la Gran Recesión. Entre otras cosas, entre 2008 y 2013 el consumo de bienes culturales descendió casi un 30%, pasando de 17.000 millones de euros en 2008 a 12.000 millones de euros en 2013 (Manrique, 2015). Este abrupto descenso podemos circunscribirlo a la reducción agregada de gasto

en consumo final llevada a cabo por las familias durante la Gran Recesión, aspecto ya tratado en la primera parte del capítulo.

En efecto, la producción cultural y de ocio fue menor durante el periodo de ajustes presupuestarios (2010-2013). Esto no solo se dio a nivel estatal, sino además (y en esencia), a nivel autonómico, en el marco del esfuerzo reductor del déficit público. Según datos aportados por el Observatorio Cultura y Comunicación, los recortes llegaron a hacer disminuir las cantidades presupuestadas entre un 60% y un 70% a nivel regional (Bustamante, 2013, p.14). El hecho de que no se diese un hundimiento significativo del sector entre 2008 y 2014 podemos explicarlo por la inclusión de partidas relacionadas con gastos vacacionales, en el marco de las actividades de ocio. Si bien a efectos de la Contabilidad Nacional esta magnitud queda fuera del gasto en turismo, es evidente que, en la práctica, ambos tienen lugar de manera conjunta.

En el actual transcurso de pandemia, la situación ha sido opuesta: mientras que las restricciones sanitarias han difuminado sobremanera la contribución del ocio a la economía, el sector cultural ha demostrado cierta resiliencia y capacidad de adaptación a las nuevas circunstancias. Destaca la tecnología online implantada en multitud de museos y teatros, gracias a la que se puede acudir respectivamente a galerías y funciones artísticas de manera virtual (Cincodías, 2020). Además, las ventas de libros y películas se dispararon durante los meses de confinamiento. Sin embargo, esta adaptación ha estado lejos de producirse de manera automática: subsectores dentro de la cultura tales como la música o las artes escénicas se han visto muy perjudicados por la limitación obligatoria de aforos y las medidas de distanciamiento social (El Periódico, 2021). Urge, pues, encontrar alternativas viables para desarrollar estas actividades. El asunto no resulta menor, ya que las actividades recreativas y culturales aportan un porcentaje cercano al 4% del producto interior bruto, cifra cercana a la contribución del sector bancario.

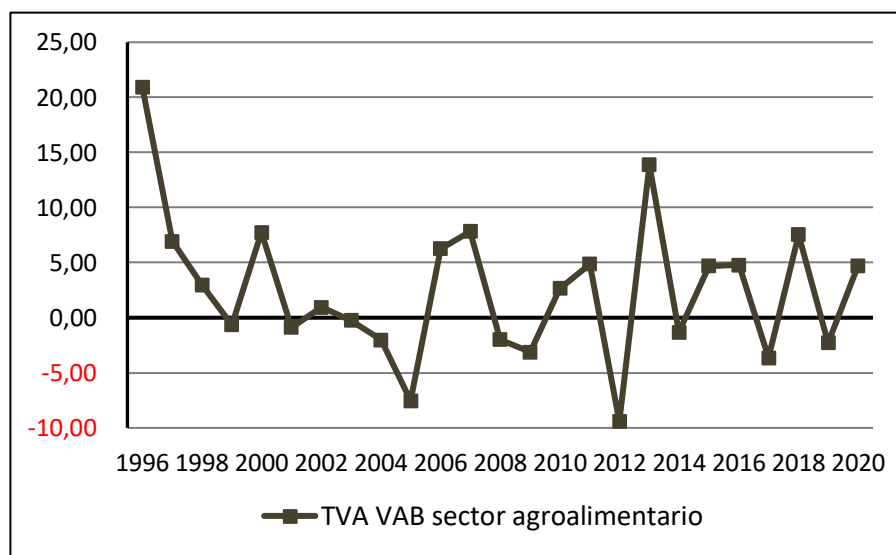
f) El sector agroalimentario

Junto a las actividades desempeñadas por las Administraciones Públicas, otras que asimismo han mostrado cierta resiliencia tanto en la recesión económica como en la pandémica han sido las desempeñadas por el sector agroalimentario. La cuestión no resulta menor. Al contrario, a pesar de representar alrededor del 3%

del producto interior bruto, la importancia cualitativa de este sector resulta primordial. No solo constituye, en términos económicos, el origen de la cadena global de valor añadido. También induce actividad económica en los demás sectores económicos (especialmente el comercio y el transporte).

Respecto a la situación del sector agroalimentario durante la Gran Recesión del 2008, se observa la siguiente tendencia en el gráfico 16: tienen lugar notorios retrocesos en el valor añadido bruto coincidentes con el apogeo de la burbuja inmobiliaria, durante los años 2004 y 2005 (del 2% y 7,5% respectivamente). De hecho, la caída anual para el valor añadido bruto agroalimentario entre 2008 y 2009 no es tan abrupta: apenas supera el 3%. La clave detrás de la resiliencia del sector agroalimentario se encuentra en el creciente progreso en materia de mecanización e incorporación de las nuevas tecnologías al mundo rural. Para la década transcurrida entre 2004 y 2014, se calcula que la inversión tecnológica en el sector agroalimentario ha rondado los diez mil millones de euros (Lorenzo, 2013).

Gráfico 16: tasa de variación anual del VAB aportado por el sector agroalimentario (1996-2020)



Elaboración propia a partir de datos del INE

Este proceso de revolución tecnológica por el que atraviesa el sector agroalimentario se circunscribe a un cambio de paradigma que está teniendo lugar en el seno de la Política Agraria Común (PAC) en el marco comunitario.

Concebida en 2013 e implementada a partir de 2015, la última reforma de la Política Agraria Común centra su estrategia en la promoción del desarrollo sostenible, así como un modelo de producción y consumo orientados a la eficiencia. Se corrige además uno de los puntos más polémicos, según el cual los agricultores recibían una cuantía fija de pagos directos.

Con la nueva reforma, dichas ayudas están condicionadas a las hectáreas cultivadas y se otorgan incentivos adicionales a prácticas respetuosas con el medio ambiente, en virtud del pago ecológico o *greening* (Gil, 2015, p.6). En concreto, los agricultores quedan obligados a plantar un número mínimo de cultivos en sus instalaciones, así como a dedicar al menos un 5% de la superficie cultivable al fomento de la biodiversidad, como condiciones indispensables para la recepción de ayudas.

Del mismo modo, la recesión ocasionada por el coronavirus ha brindado al sector agroalimentario la posibilidad de continuar reinventándose. Para 2020, el valor añadido bruto aportado por el sector agroalimentario no solo no ha descendido, sino que ha aumentado en casi un 5% respecto a 2019. Este comportamiento inédito y ampliamente contracíclico se debe al carácter del sector agroalimentario como proveedor de bienes de primera necesidad, cuyo consumo resultó ineludible para los hogares durante los meses de confinamiento. De este modo, quedó compensado el vacío dejado por el canal de hoteles, restaurantes y cafeterías (HORECA) (Montoriol-Garriga, 2020). En efecto, cabe tener presente que entre los servicios esenciales abiertos en todo momento se encontraban los supermercados e hipermercados. Si analizamos la situación a nivel global, la cuestión reviste gran importancia: con una estimación de población global cercana a los nueve mil millones de personas para el año 2050, la eficiencia productiva será necesaria para responder al aumento de la demanda de alimentos.

No podemos concluir esta sección sin mencionar el creciente papel del sector agroalimentario en las exportaciones de bienes. Si bien la situación de las exportaciones ya ha sido tratada con anterioridad, es importante mencionar el gran impulso que han experimentado las dos exportaciones agroalimentarias más importantes: la carne porcina ha experimentado un aumento del 34,6% entre enero y julio de 2020 y las exportaciones de cítricos han aumentado un 18,2% durante el mismo periodo (Garriga, 2020). Está por ver, sin embargo, si

dichos avances lograrán compensar la caída en las exportaciones industriales y turísticas, algo que resulta altamente improbable.

IV. Conclusiones

Una vez expuestos en detalle los sectores y macromagnitudes (así como el grado de afección para cada uno de ellos en ambas recesiones), es el momento de apuntar qué situación económica podremos encontrar en el futuro más próximo, en el contexto de pandemia mundial. Por lo pronto, todo apunta a que el sector turístico no servirá de amortiguador ante la recesión. Muy al contrario, requerirá de una profunda reestructuración para seguir funcionando acotado por las estrictas normas de distanciamiento social.

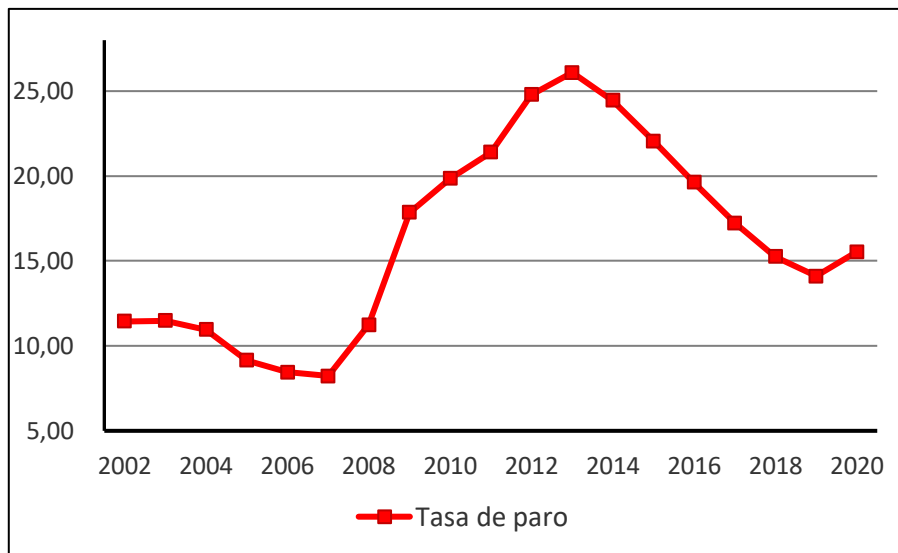
Además (y en lo referente a política económica), todo apunta a que las políticas de contención salarial ya han ofrecido todo el dinamismo posible con posterioridad a la Gran Recesión del 2008. De este modo, todo apunta a que, en lo esencial, España deberá fiar su recuperación económica a sectores que no se han visto estructuralmente afectados por la recesión del coronavirus. Estos son el sector agroalimentario (especialmente en su vertiente exportadora), el sector financiero (que ha sufrido una profunda transformación a nivel comunitario que más adelante trataremos) y, principalmente, un sector público que tanto a nivel nacional como a escala continental ha reaccionado en la crisis pandémica con mucha más celeridad de la vista en el transcurso posterior a la Gran Recesión del 2008. Más aún, hasta el momento no se han planteado los recortes en servicios públicos esenciales que tuvieron lugar inmediatamente después de la Gran Recesión del 2008 (Espínola y Ramos, 2018, p.184). En este sentido, cabe asegurar que la lucha contra la crisis pandémica incluirá estabilizadores automáticos caracterizados por la equidad, además de una mayor protección contra el desempleo plasmada en los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo, que trataremos en el próximo capítulo.

4. Impacto sobre el mercado laboral

I. Caracterización del mercado laboral español

Es ahora momento de tratar el impacto que la Gran Recesión del año 2008 y la crisis pandémica han tenido para el mercado laboral en nuestro país. En primer lugar, es necesario identificar el desempleo como uno de los problemas estructurales que nuestra economía padece: como ilustra el gráfico 17, la tasa de paro en España (calculada como el porcentaje de población desempleada sobre la población activa) es relativamente elevada, con cifras que incluso en el lustro de bonanza económica (2002-2007) se acercan al 10%, doblando las tasas de desempleo de países de nuestro entorno.

Gráfico 17: tasa de paro (% población parada/población activa): 2002-2020



Elaboración propia a partir de datos del INE

Adicionalmente, el desempleo crónico es un fenómeno que en España afecta con especial virulencia a ciertos grupos de población. Espínola y Ramos (2018, pp.13-14) señalan a mujeres, jóvenes, mayores de 45 años y personas menos cualificadas como los colectivos más profundamente perjudicados por el fenómeno del paro. A esta caracterización estructural del mismo debemos sumar, además, el carácter estacional de una parte significativa de la demanda de factor trabajo, en su sesgo hacia ramas sectoriales como el turismo y la hostelería, cuya importancia dentro del valor añadido bruto ya destacamos en el capítulo anterior.

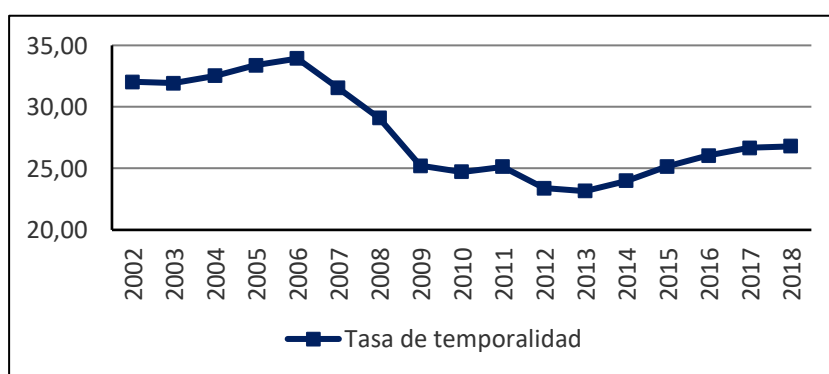
II. Rigideces de oferta y demanda en el mercado laboral

Discutimos en este apartado las rigideces (entendidas como dificultades de adaptación al contexto macroeconómico) que el mercado laboral padece, tanto desde el punto de vista de la oferta (trabajadores) como de la demanda (empresas) de factor trabajo.

En primer lugar, es necesario caracterizar el periodo precedente a la Gran Recesión del 2008 como de excesos económicos bajo una aparente bonanza. Tanto fue así que el optar por el sector de la construcción como principal pilar de nuestra economía significó renunciar a sectores más productivos por su intensidad en el empleo de capital humano altamente cualificado.

La preponderancia de la construcción y otras actividades subordinadas a ésta desembocaron en un crecimiento inflacionista y desmesurado del nivel de salarios, el cual dejó de estar referenciado a la escasa productividad para el periodo comprendido entre 2002 y 2007. Otra consecuencia igualmente relevante y derivada de este fenómeno es la alta tasa de temporalidad (calculada como el porcentaje de asalariados con contrato temporal) registrada durante el citado lustro: se sitúa en todo momento por encima del 30%, cuando para los últimos años ronda el 25%, tal y como aparece reflejado en el gráfico 18. Como colofón, esta inestabilidad laboral resultó en que el sector de la construcción fuese el que más empleo destruyera en términos absolutos durante la Gran Recesión: la cifra de puestos de trabajo destruidos ascendió a 1,7 millones (Fedea, 2016, p.23).

Gráfico 18: tasa de temporalidad (% trabajadores temporales/total): 2008-2018



Elaboración propia a partir de datos de "Epdata"

La consecuente dificultad de los trabajadores menos cualificados para reciclarse profesionalmente y reposicionarse en ramas más productivas y mejor remuneradas de la economía constituye sin lugar a dudas una rigidez de oferta con una consecuencia negativa claramente palpable: un aumento exponencial del protagonismo de la economía sumergida durante la Gran Recesión del 2008 (Castillo, 2014). En efecto, la caída de las rentas de trabajo trajo como consecuencia un decremento de la ratio de ingresos públicos sobre el producto interior bruto vía menor recaudación por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). Jiménez y Martínez-Prado (2013, pp.60-61) cifran el fraude fiscal por IRPF fruto de la economía sumergida en 4600 millones de euros al año⁵. Nótese, sin embargo, que todas las estadísticas referentes al fenómeno de la economía sumergida se basan en estimaciones, al encontrarse estas actividades al margen de la fiscalización por su propia naturaleza. Bástenos aquí con mencionar los datos recopilados por la consultora Randstad (2014), que estiman el peso de la economía sumergida en España en el 18,6% del producto interior bruto, frente a los datos relativos a Reino Unido y Francia, donde apenas asciende al 9%.

Por otra parte, existen también importantes rigideces en lo referente a la demanda de factor trabajo, por parte de las empresas. Tradicionalmente, una de ellas han sido los altos costes de despido aparejados a los contratos indefinidos. Ello supone una ventaja para los trabajadores cuyo contrato no expira en una fecha determinada en detrimento de aquellos con un contrato temporal, los cuales cuentan con un grado de seguridad laboral mucho menor. Para tratar el problema se introdujeron modificaciones en las dos reformas laborales acometidas con posterioridad a la Gran Recesión. Por un lado, la reforma laboral del año 2010 buscó desincentivar la contratación temporal aumentando la indemnización por despido y por otro, la reforma laboral del año 2012 priorizó los convenios de empresa sobre los sectoriales en aras de facilitar reajustes internos de plantilla y evitar así despidos.

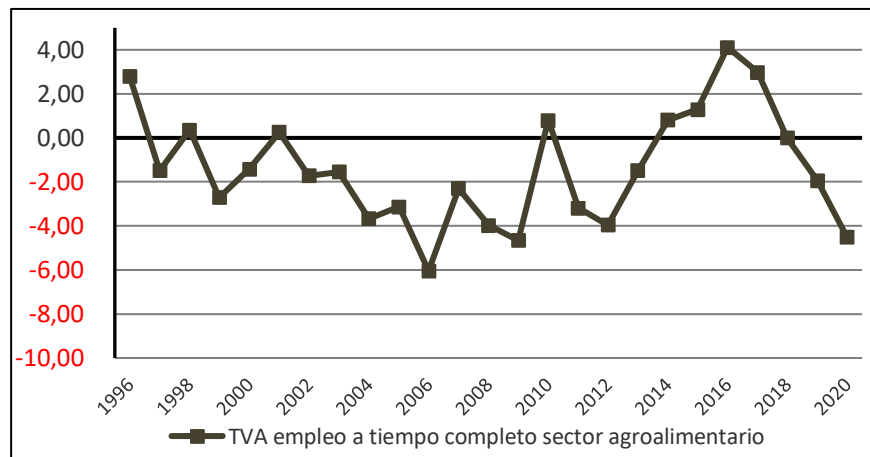
⁵ Tomando como referencia un salario promedio anual de 22000 euros al año por trabajador, gravado por un tipo de IRPF del 15%

III. Datos sectoriales de empleo

En el capítulo anterior se hizo referencia al impacto sectorial de las recesiones financiera y pandémica en términos de producto interior bruto. En esta ocasión, mediremos dicho impacto a efectos de pérdida de puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo. Los datos mencionados a continuación (extraídos del Instituto Nacional de Estadística) han sido anualizados y se encuentran ajustados a estacionalidad.

- En el sector agroalimentario el empleo descendió un 12% entre 2008 y 2013, en 90.000 puestos de trabajo. Para 2020 la cifra fue de 32.100 (gráfico 19).

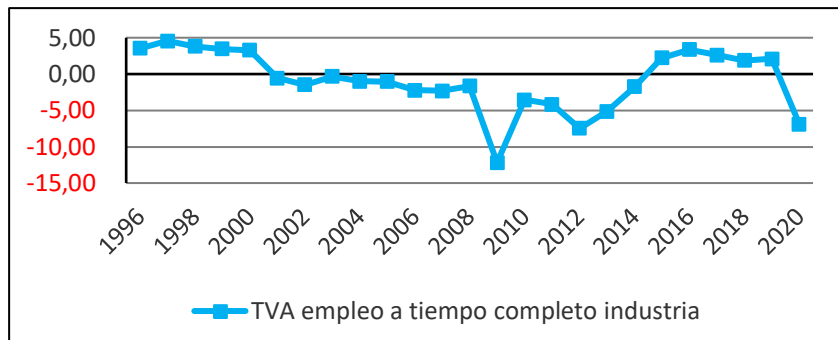
Gráfico 19: tasa de variación anual del empleo a tiempo completo en el sector agroalimentario (puestos de trabajo): 1996-2020



Elaboración propia a partir de datos del INE

- En el sector industrial, el empleo descendió un 28% entre 2008 y 2013, en 781.700 puestos de trabajo. Para 2020 la cifra fue de 148.400 (gráfico 20).

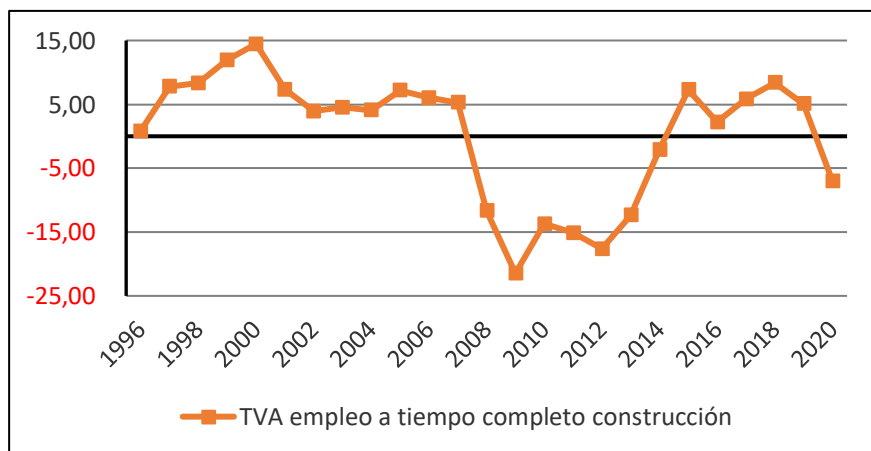
Gráfico 20: tasa de variación anual del empleo a tiempo completo en el sector industrial (puestos de trabajo): 1996-2020



Elaboración propia a partir de datos del INE

- En el sector de la construcción tuvo lugar la más cuantiosa destrucción de empleo durante el periodo 2008-2013. Éste sufrió un descenso del 58,5% en dicho lustro, lo cual equivale a 1.384.900 puestos de trabajo perdidos. Para 2020 la cifra ascendió a 89.600 (gráfico 21).

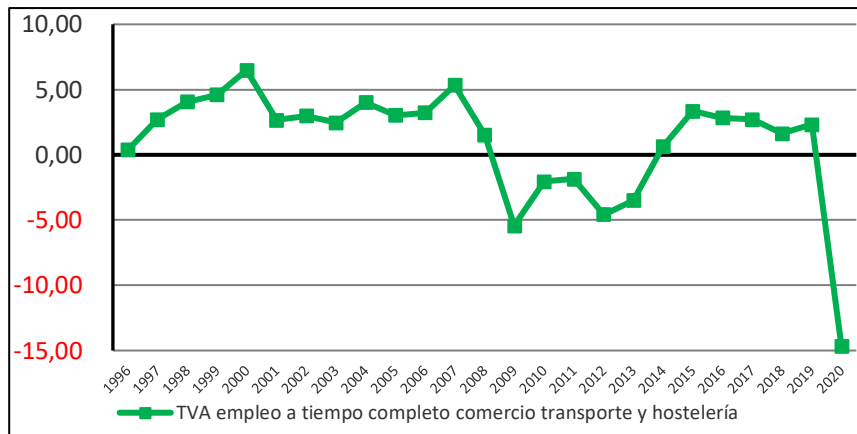
Gráfico 21: tasa de variación anual del empleo a tiempo completo en el sector de la construcción (puestos de trabajo): 1996-2020



Elaboración propia a partir de datos del INE

- En el sector que aglutina las actividades de comercio, transporte y hostelería, la destrucción de empleo a tiempo completo ha sido similar en ambas recesiones. Durante el periodo 2008-2013, el empleo a tiempo completo descendió un 16,3%, en 907.300 puestos de trabajo. Para 2020, dicho descenso fue de un 14,7%, en 782.200 empleos (gráfico 22).

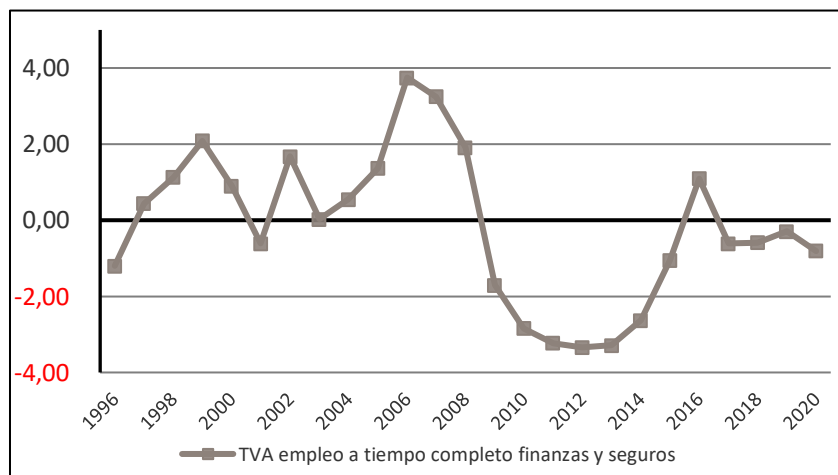
Gráfico 22: tasa de variación anual del empleo a tiempo completo en el sector de comercio, transporte y hostelería (puestos de trabajo): 1996-2020



Elaboración propia a partir de datos del INE

- El sector financiero y de seguros experimentó entre 2008 y 2013 un descenso en el empleo a tiempo completo del 13,6%, que se tradujo en la destrucción de 55.100 puestos de trabajo. En 2019 dicho descenso en el empleo fue de 2700 puestos de trabajo (gráfico 23).

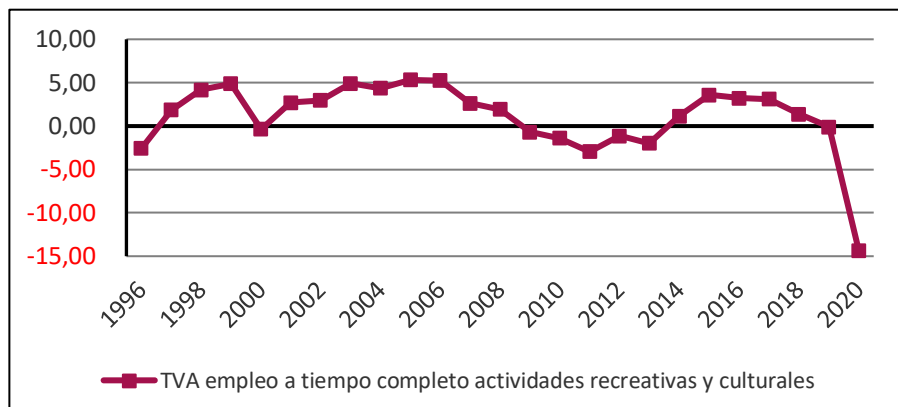
Gráfico 23: tasa de variación anual del empleo a tiempo completo en el sector de finanzas y seguros (puestos de trabajo): 1996-2020



Elaboración propia a partir de datos del INE

- En las actividades culturales y recreativas, el empleo a tiempo completo descendió un 8% entre 2008 y 2013, con 105.100 puestos de trabajo destruidos. En 2020, la caída en el empleo a tiempo completo ha sido notablemente mayor, con 199.600 puestos de trabajo menos que en 2019 (gráfico 24).

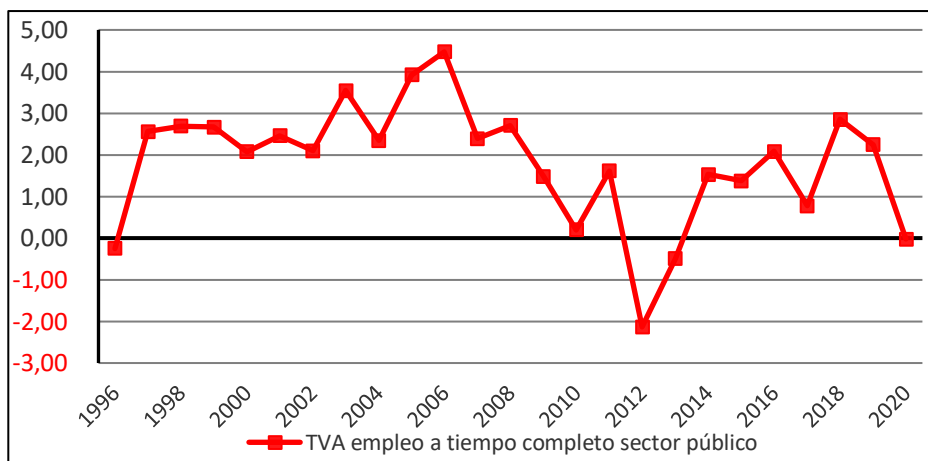
Gráfico 24: tasa de variación anual del empleo a tiempo completo en el sector de actividades recreativas y culturales (puestos de trabajo): 1996-2020



Elaboración propia a partir de datos del INE

- Por último, en el sector de Administraciones Públicas, educación y sanidad experimentó una tendencia opuesta a los demás sectores en el periodo 2008-2013, en su función de estabilizador automático. En ese periodo, a pesar de un breve periodo de intensa austeridad, el empleo a tiempo completo aumenta un 0,6%, en 22.700 puestos de trabajo. No es hasta 2020 cuando se ve una mínima destrucción de empleo, en 1.100 puestos de trabajo (gráfico 25)

Gráfico 25: tasa de variación anual del empleo a tiempo completo en el sector público (puestos de trabajo): 1996-2020



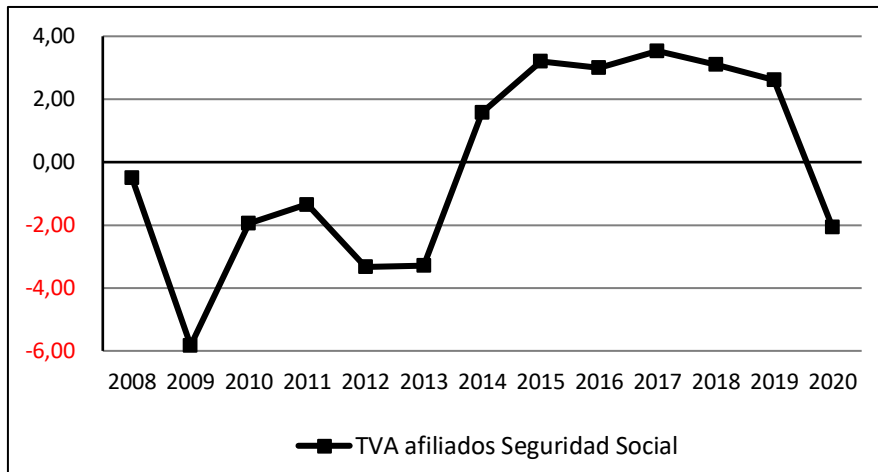
Elaboración propia a partir de datos del INE

IV. El papel de los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTEs) y la afiliación a la Seguridad Social

En lo referente al mercado laboral, si existe una diferencia entre la crisis económica y financiera del 2008 y la actual recesión pandémica, ésta se materializa en la aplicación de los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTEs). A pesar de existir como instrumento legal desde su inclusión en la Ley del Estatuto de los Trabajadores de 1995, esta figura no fue utilizada durante la Gran Recesión del 2008, al preverse una larga depresión de naturaleza económica.

Ahora, el escenario es distinto: en el contexto de una fulgurante desaceleración cuyo origen resulta exógeno a la economía, cobra vital importancia la necesidad de actuar con rapidez y (al menos en un principio) suponer que la recesión, a pesar de su gravedad, tendría una duración limitada. Precisamente, la característica central de los ERTes reside en que, en ellos (y a diferencia de como sucede en el caso de los Expedientes de Regulación de Empleo) la relación laboral entre la empresa y el empleado continua vigente y únicamente tiene lugar una suspensión de la actividad sin perjuicio de la cual el empleado continúa percibiendo un porcentaje de su salario a través de la Seguridad Social. Este factor resulta de capital importancia, pues conduce a una gran diferencia entre ambas recesiones, en lo que a la afiliación a la Seguridad Social se refiere. Como podemos observar en el gráfico 26, la afiliación media anual a la Seguridad social desciende casi un 6% en 2009 respecto a 2008, mientras que para 2020 dicho decremento queda limitado a apenas un 2% respecto al año precedente. De este modo, los ERTes han quedado configurados como un verdadero estabilizador automático a la hora de prevenir un aluvión de bajas en la Seguridad Social, así como un incremento en la tasa de paro similar al ya experimentado durante la Gran Recesión. Tanto es así que este instrumento ha quedado circunscrito al ya mencionado programa SURE de la Comisión Europea, al que más adelante nos referiremos.

Gráfico 26: tasa de variación anual de afiliados a la Seguridad Social: 2008-2020



Elaboración propia a partir de datos del
Ministerio de Trabajo, Migraciones y
Seguridad Social

Con todo, es necesario concluir este capítulo apelando a la prudencia. Debemos tener muy presente el hecho de que las debilidades estructurales que aquejan al mercado laboral en nuestro país persisten y deben ser tratadas. De lo contrario, será imposible lograr un tejido económico más productivo y menos expuesto al factor de la estacionalidad. Especialmente preocupante resulta el factor de la alta y creciente tasa de temporalidad que comienza a acercarse a niveles propios del periodo burbujaístico, como podemos observar en el segundo gráfico. Resultan asimismo idénticos los grupos de población más afectados por el fenómeno del desempleo. De la Fuente et al. (2020) señalan a los parados de larga duración, los jóvenes recién incorporados al mercado laboral y las personas mayores de 55 años como colectivos más vulnerables, suceso que nuestro mercado laboral viene arrastrando desde la Gran Recesión y que corre un serio riesgo de devenir crónico si las autoridades no toman medidas al respecto.

5. Conclusiones: la Gran Recesión del 2008 como aprendizaje para los agentes económicos en la situación pandémica.

I. Lecciones aprendidas de la Gran Recesión del 2008 en materia financiera, fiscal y monetaria.

a) Política financiera

Para extraer conclusiones claras en lo referente al impacto provocado por ambas recesiones, es necesario examinar hasta qué punto la Gran Recesión del 2008 ha servido como aprendizaje para los agentes económicos (y en especial para sector público), a la luz de las respuestas dadas ante el reto de la presente recesión pandémica.

A este respecto, debemos recalcar el carácter eminentemente financiero de la Gran Recesión del 2008. Ya se subrayó en la introducción el factor de la desregulación bancaria como uno de los desencadenantes del posterior shock económico. En efecto, y a nivel de la Eurozona, no existían con anterioridad al año 2008 mecanismos de control en materia de política financiera más allá del Mecanismo Único de Regulación. Éste fue establecido en 1986 con el fin de establecer un marco legislativo común para las entidades de crédito a nivel continental.

No ha sido, sin embargo, hasta el periodo comprendido entre el año 2014 y la actualidad cuando se han implementado y desarrollado el Mecanismo Único de Supervisión y el Mecanismo Único de Resolución de crisis bancarias. Respecto al primero, cabe destacar que constituye una herramienta mucho más fiable en comparación con los tradicionales test de estrés: no solo permite medir la solvencia contable de las entidades financieras, si no que posibilita la clasificación de éstas de acuerdo a perfiles de riesgo sobre los cuales se lleva a cabo un seguimiento. En cuanto al Mecanismo Único de Resolución, destaca la creación de un fondo de aportaciones privadas para evitar las recapitalizaciones públicas al sector financiero, como la llevada a cabo para el sector financiero español por parte del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE) en 2012. Precisamente, el fondo creado por el Mecanismo Europeo de Resolución fue empleado por primera vez en la absorción de Banco Popular por parte de Banco Santander en 2017.

b) Política fiscal

Un factor de vital importancia en la recuperación posterior a la Gran Recesión del 2008 es el rumbo adoptado por la política fiscal comunitaria, la cual estuvo marcada por su marcado carácter restrictivo. Tras la puesta en marcha de medidas estimulantes del consumo público tales como el “Plan E” y el “Plan Juncker” (este último con un impacto marginal en la demanda agregada), se implementaron medidas fiscales procíclicas. Autores como Torres (2018) apuntan a que este sesgo procíclico, adoptado a partir de 2010 en el marco de las políticas de austeridad, frenó el crecimiento económico y dificultó la labor del sector público como agente estabilizador durante la recesión económica.

Nada de eso ha sucedido, sin embargo, en el contexto de la actual recesión pandémica. En esta ocasión, las autoridades han comprendido a la perfección el origen exógeno a la economía que caracteriza a esta crisis pandémica (García, 2021). Y ello ha sucedido a pesar de las divisiones estructurales, dudas y falta (cuando no total ausencia) de coordinación entre los Estados miembros de la Eurozona. Estas desavenencias se plasmaron, por ejemplo, en el Consejo de Gobierno del Banco Central Europeo celebrado en marzo de 2020. Entonces, se acordaron respuestas públicas estrictamente nacionales y los planes de estímulo se limitaron a la cuantía de 25.000 millones de euros. Sin embargo, para julio de 2020 (cuando se hubo constatado que la pandemia no remitiría pronto) quedaron constituidos los llamados Fondos Next Generation EU por un monto que asciende a 750 mil millones de euros, a partes iguales entre transferencias directas a los Estados miembros por parte de la Comisión Europea y préstamos tipificados como deuda pública a repagar.

De cualquier modo, la novedad con respecto a la Gran Recesión del 2008 reside en que tanto los gobiernos como las entidades privadas que deseen acceder a los fondos deberán presentar a la Comisión un elenco de proyectos con calendario y presupuesto establecidos. El papel central que el sector privado ha asumido en su propia recuperación de la recesión pandémica no fue tal durante la Gran Recesión del 2008, ocasión en la que la iniciativa privada quedó prácticamente circunscrita al Banco Europeo de Inversiones.

Otro aspecto a tener en cuenta en materia fiscal ha sido la emisión de bonos sociales por parte de la Comisión Europea, por valor de 100.000 millones de euros, en el marco del Instrumento Europeo de Apoyo Temporal para Atenuar los Riesgos de Desempleo (SURE). Los fondos recaudados se destinarán, en forma de préstamos, a la financiación de estabilizadores automáticos relacionados con las prestaciones por cese de actividad, entre las que destacan los Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTEs).

No obstante, si bien este tipo de estabilizadores automáticos se han coordinado a escala comunitaria, es necesario hacer mención a los dispares puntos de partida desde los que los Estados miembros de la eurozona han encarado la pandemia en materia de capacidad fiscal: mientras que los países con superávit fiscal (como Alemania y Países Bajos) han podido financiar programas de apoyo a sus economías vía recursos propios, aquellos aquejados de déficit público (como España o Italia) se han visto avocados a la búsqueda de recursos financieros externos desde el comienzo de la pandemia (Weiser, 2021).

c) Política monetaria

A diferencia de como sucede en el ámbito fiscal, sí existe una única política monetaria común al conjunto de la eurozona. Para abordar este apartado, conviene mencionar el principal objetivo del Banco Central Europeo a la hora de ejecutar la política monetaria. Dicha meta, contenida en el artículo 127 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, consiste en mantener el nivel de inflación en la Eurozona en niveles cercanos al 2%.

En esa línea de actuación se mantuvo el Banco Central Europeo entre los años 2008 y 2011, bajo el mandato de Jean-Claude Trichet. Durante dicho periodo, se aplicaron políticas monetarias convencionales, limitadas a la transmisión de los tipos de interés a la economía real (The Economist, 2011). Es, por tanto, con la dirección de Mario Draghi hasta 2019 y Christine Lagarde a partir de entonces cuando se aplican medidas no convencionales, enmarcadas en los programas de expansión cuantitativa.

Dichos programas, aplicados desde el año 2015 han consistido en la adquisición en mercado secundario por parte del Banco Central Europeo de paquetes de deuda

pública emitida por miembros de la eurozona con dificultades financieras que afectan a sus primas de riesgo (entre los que se encuentra España).

Si bien el monto de deuda pública de estos países continúa siendo considerable, el riesgo de crédito asociado a la misma ha disminuido considerablemente desde el inicio de la expansión cuantitativa. En total, el Banco Central Europeo ha destinado 2,5 billones de euros a la adquisición de deuda pública en el mercado secundario. En el contexto de la recesión pandémica, la política monetaria ha seguido un patrón continuista en el que la expansión cuantitativa se ha visto incrementada en 750 mil millones de euros destinados contrarrestar el shock económico, sin que se hayan introducido nuevos instrumentos con respecto al periodo anterior a la crisis sanitaria.

II. El papel de las regiones en la lucha contra la crisis sanitaria

En el caso de España (y hasta cierto punto a nivel comunitario), conviene hacer referencia a un fenómeno diferenciador en la actualidad, con respecto a la Gran Recesión del 2008. Se trata del rol central asumido en esta ocasión por parte de las administraciones territoriales (en el caso de España, de las Comunidades Autónomas). En efecto, tras haber analizado las diferencias en origen, así como los sectores y factores productivos afectados en ambas recesiones, es necesario mencionar el mayúsculo reto que la recesión pandémica tanto a nivel europeo y nacional como (a diferencia de la Gran Recesión del 2008) a escala regional.

En nuestro país, la gestión de los servicios sanitarios públicos se encuentra delegada a las comunidades autónomas, que son los organismos encargados de elaborar los presupuestos destinados a dicha partida. A escala continental, la gestión de recursos de manera compartida entre los Gobiernos centrales y regionales también resulta de importancia. En su informe sobre la cohesión económica, social y territorial, la Comisión Europea (2017, p.2) destaca la necesidad de superar el enfoque tradicional, centrado en los fondos de cohesión en favor de una inversión en capital humano y tecnológico hacia las regiones más deprimidas, lo cual es de una necesidad imperiosa para España.

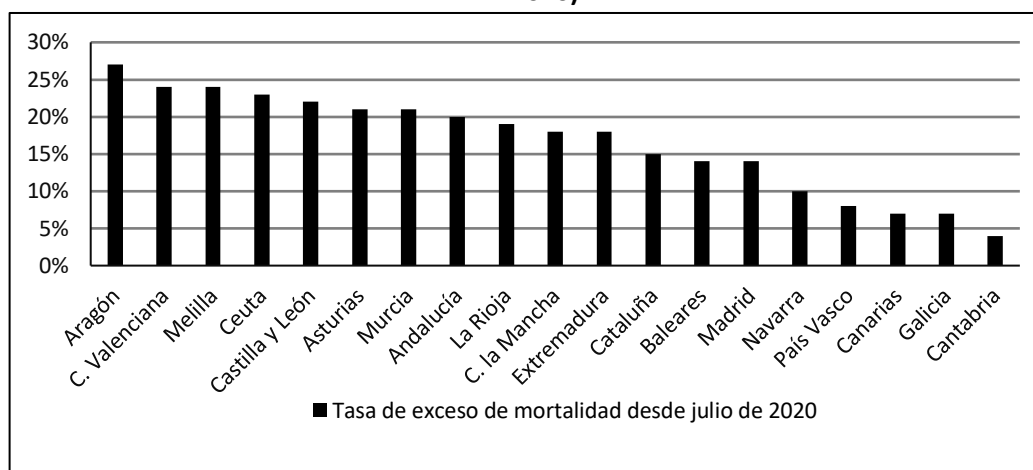
No obstante, ha sido a partir de mayo de 2020 (con el final del confinamiento a nivel nacional) cuando hemos asistido a un verdadero ejercicio de gestión compartida de medidas y recursos entre el Gobierno central y las comunidades autónomas, en el que

estas últimas han detentado las competencias para determinar las franjas horarias, las actividades a restringir y los confinamientos locales y municipales.

En este contexto, destaca la determinación tomada por el Gobierno autonómico de la Comunidad de Madrid, partidario de reducir al máximo las restricciones sociales sin que ello haya supuesto un empeoramiento significativo de la situación sanitaria. En efecto, Madrid cuenta desde julio de 2020 con un exceso de mortalidad que no llega al 15% (como nos muestra el gráfico 27) cuando únicamente otras cinco regiones cuentan con valores inferiores. Sin lugar a dudas, para Madrid resultaba de crucial importancia mantener en la medida de lo posible una actividad económica normalizada a la luz de una pandemia global que en un primer momento ha afectado sobremanera a las regiones más densamente pobladas.

Sin embargo, el rol central que las Comunidades Autónomas han desempeñado en nuestro país durante la pandemia no solamente radica en las medidas adoptadas por éstas, si no en los diferentes grados en que las Comunidades Autónomas se han visto afectadas por la pandemia en lo tocante al tejido económico de cada una de ellas. Así, a recesión pandémica ha afectado sobremanera a Comunidades Autónomas cuya base en materia de servicios estaba consolidada (hablamos de Baleares y Canarias en el caso del turismo, así como de Madrid y Cataluña en materia comercial e industrial). En todas ellas, el producto interior bruto ha caído en 2020 por debajo de la media nacional del 12%. En el extremo opuesto se encuentran otras regiones como Murcia, Castilla-la Mancha o Extremadura, todas ellas con caídas del PIB de entre el 7% y el 8% durante 2020 (Funcas, 2020, p.2).

Gráfico 27: porcentaje de exceso de mortalidad, por Comunidad Autónoma (desde julio 2020)



Elaboración propia a partir de datos de El País

III. El futuro económico tras la pandemia

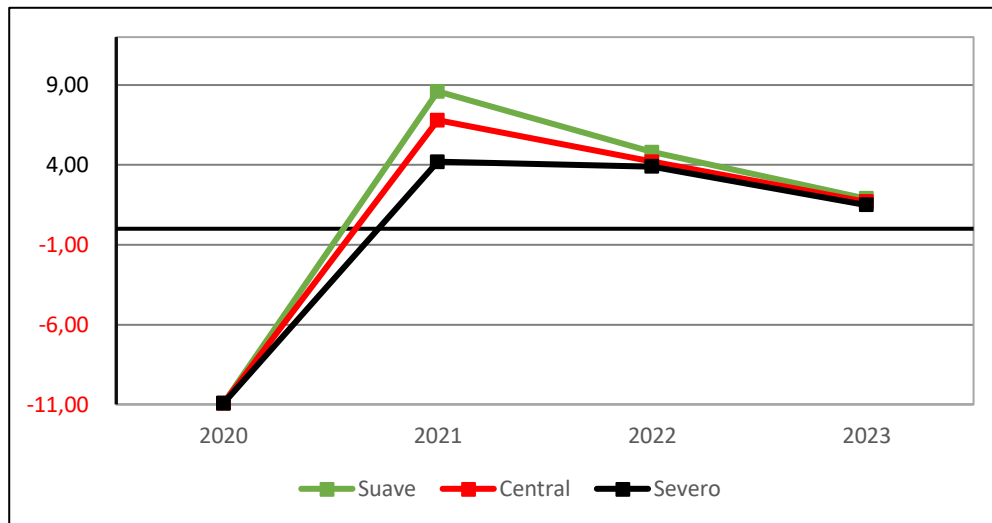
Como conclusión al trabajo, conviene hacer una reflexión sobre el escenario económico que el futuro deparará a España y a la Eurozona en su conjunto. A saber, nuestro país sufre debilidades estructurales que padecen asimismo nuestros socios comunitarios.

En particular, cobra relevancia el futuro de los sistemas de protección social, que se enfrentan hoy en día al acuciante desafío del envejecimiento poblacional a escala comunitaria. Fernández-Villaverde (2019) apunta al hecho de que el Estado del Bienestar está diseñado para combatir recesiones de naturaleza endógena a la economía, cuya duración en el tiempo resulte relativamente limitada. En efecto, la profunda crisis provocada por la pandemia ha puesto muy a prueba el modelo social europeo, en particular en su dimensión sanitaria.

Por lo que respecta a nuestro país, el Banco de España (2020) maneja tres escenarios de recuperación del producto interior bruto para el periodo transcurrido entre los años 2021 y 2023 (gráfico 28). A juzgar por el rápido ritmo de vacunación tanto en España como en el resto de Europa, parece procedente descartar el escenario severo y, con ello, afirmar que durante el presente año el producto interior bruto de España crecerá entre el 7% y el 8,5%. En cualquier caso, la situación no terminará de normalizarse hasta 2023.

Gráfico 28: previsiones de evolución del PIB real para el periodo 2021-23 según escenario.

Tasas de variación.



Elaboración propia a partir de datos del Banco de España

En esencia, el desafío que España afrontará en la recuperación de la recesión pandémica no es distinto del que ya enfrentamos con posterioridad a la Gran Recesión del año 2008 (aunque sí lo es la delicada posición de España en materia de deuda y déficit público). La variable clave para llegar a la senda del desarrollo económico no es otra que la productividad para nuestro tejido económico. Y únicamente mediante la apuesta por el capital humano y tecnológico alcanzaremos amplias cotas de desarrollo. En suma, únicamente si se dan mejoras en la productividad del tejido económico español podremos responder afirmativamente a la cuestión de si la crisis económica del 2008 ha servido como aprendizaje a la hora de encarar el reto planteado por la actual recesión pandémica.

IV. Tabla resumen (elaboración propia)

Presentamos a continuación un compendio que recoge las diferencias entre la Gran Recesión del 2008 y la recesión pandémica del coronavirus, para todos los apartados estudiados en el trabajo.

| Gran Recesión del año 2008 | Recesión pandémica del coronavirus (2020) |
|---|---|
| <p style="text-align: center;">Origen</p> <p>Sector financiero e inmobiliario. Naturaleza inicialmente financiera y posteriormente económica.</p> <p style="text-align: center;">Impacto sectorial</p> <p>Sectores más afectados: construcción (-15% del VAB en 2010) y finanzas (-6% del VAB en 2009).</p> <p style="text-align: center;">Impacto en el mercado laboral</p> <p>Sector más impactado: construcción. Más de 1.300.000 puestos de trabajo destruidos entre 2008 y 2013. Sin medidas específicas más allá de subsidios de desempleo.</p> <p style="text-align: center;">Respuesta dada por las autoridades</p> <p>Esencialmente nacional y europea, a partir de 2010. No existen mecanismos de resolución de crisis financieras. Se crean con la recesión.</p> | <p style="text-align: center;">Origen</p> <p>Sanitario, exógeno a la economía. Recesión económica sin especial afección del sector financiero.</p> <p style="text-align: center;">Impacto sectorial</p> <p>Sectores más afectados: comercio, transporte y hostelería (incluyendo turismo) y actividades recreativas y culturales → -24% del VAB en 2020.</p> <p style="text-align: center;">Impacto en el mercado laboral</p> <p>Sector más impactado: comercio transporte y hostelería. Más de 780.000 empleos destruidos en 2020. Impacto laboral suavizado por la aplicación de los ERTE.</p> <p style="text-align: center;">Respuesta dada por las autoridades</p> <p>Europea, nacional y regional, nada más comenzar la recesión. Asistencia financiera para toda la Eurozona con los fondos “Next Generation EU”.</p> |

V. Balance final del trabajo

La utilidad del trabajo reside en haber aportado un enfoque de carácter eminentemente expositivo y comparativo entre la Gran Recesión del 2008 y la recesión pandémica de 2020. Tal y como se señaló en la introducción, el trabajo ha tratado las diferencias entre ambas recesiones en materia de origen, impacto económico y laboral y reacción de los poderes públicos (las cuales quedan constatadas en la tabla anterior). Además, se incluyen en la redacción componentes de carácter argumentativo a la hora de subrayar las evidentes carencias y limitaciones en materia de instrumentos anticíclicos durante la Gran Recesión del 2008, así como al respecto de la delicada situación financiera y crediticia con la que muchos países (entre ellos España) encaran la presente recesión del coronavirus.

Por otra parte, será tarea de otros investigadores tratar algunos aspectos del trabajo con una mayor profundidad. Entre ellos, propuestas de mejora en materia de políticas pertenecientes al mercado laboral, así como un mayor abordaje de los elementos que faltan a nivel de la Eurozona en los ámbitos fiscal y financiero (entre ellos, la creación

de un tesoro de la Unión Europea o la culminación del Fondo Europeo de Garantía de Depósitos, los cuales sin duda se verán retrasados por el impacto económico de la pandemia). De cualquier modo, las aportaciones expositivas del trabajo resultan sólidas y el objetivo propuesto en la introducción se ha cumplido sobradamente.

Bibliografía

- Anfac (2019). *Informe anual*. Obtenido de https://anfac.com/wp-content/uploads/2020/07/ANFAC_INFORME_ANUAL_2019_VC.pdf
- Arrilucea, E., Arteaga, F., Marcos, J. y Ortega, A. (2020). Una política industrial transformadora para la España post COVID-19. *Real Instituto Elcano*. Obtenido de http://realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/policy-paper-politica-industrial-transformadora-espana-pos-covid-19
- Arruñada, B. (2021). Menos ayudar y más indemnizar. *Universidad Pompeu Fabra*. Obtenido de <https://www.arrunada.org/es/blog/Menos-ayudar-y-mas-indemnizar>
- Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (2017). *¿A qué nos referimos al hablar de consumo público?* Obtenido de https://www.airef.es/wp-content/uploads/2018/08/2017-03-02-DT_2-2017-Consumo_P%C3%BAblico_def-.pdf
- Banco de España (2020). *Proyecciones macroeconómicas de la economía española (2020-2023)*. Obtenido de https://elpais.com/economia/2019/01/24/actualidad/1548350993_490750.html
- Bandrés, E. (2020) en Ocaña, C. y Torres, R. Impacto de la pandemia sobre el sector inmobiliario. *Cuadernos de Información Económica. Funcas*. (278). Obtenido de <https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2020/09/Cie278.pdf>
- Bosca, J.E., Doménech, R. y Ferri, J. (2020). El impacto macroeconómico del coronavirus. *Fedea*. Obtenido de http://documentos.fedea.net/pubs/ap/2020/ap2020-02.pdf?utm_source=rss&utm_medium=rss
- Castillo, M. (2014). La crisis dispara la economía sumergida hasta el 26,4% del PIB. *Expansión*. Obtenido de <https://www.expansion.com/2014/01/29/economia/1390990565.html>
- Cincodías. *El covid-19 dispara el consumo cultural online*. Obtenido de https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/03/20/fortunas/1584732274_409521.html
- Comisión Europea. (2017). *Mi región, mi Europa, nuestro futuro: Séptimo informe sobre la cohesión económica, social y territorial*. Obtenido de https://sifo.comillas.edu/pluginfile.php/2698169/mod_resource/content/2/7%20Informe%20sobre%20la%20cohesi%C3%B3n%20282017%29.%20Resumen.pdf
- De Juan, A. (2018). Los activos improductivos de la banca, diez años después. *El País*. Obtenido de https://elpais.com/economia/2018/01/18/actualidad/1516297612_022753.html

- De la Fuente, A., Roldán, T. y Jimeno, J.F. (2020). La economía española en tiempos de pandemia . En Revenga, A. y Galindo, J. *Cómo responder a shocks sistémicos globales: lecciones de otras crisis para la COVID-19*. Madrid: Debate.
- De la Fuente, A., Roldán, T. y Jimeno, J.F. (2020). La economía española en tiempos de pandemia . En Alcalá, F. *¿En qué es diferente la crisis económica del coronavirus de la Gran Recesión?* Madrid: Debate.
- De la Fuente, A., Roldán, T. y Jimeno, J.F. (2020). La economía española en tiempos de pandemia . En de la Fuente, A. *Las primeras medidas económicas y sociales para hacer frente a la crisis*. Madrid: Debate.
- De la Fuente, A., Roldán, T. y Jimeno, J.F. (2020). La economía española en tiempos de pandemia . En Lahera, J y Mateo, R. *Una protección de empleo más eficaz y que llegue a los más vulnerables*. Madrid: Debate.
- De la Fuente, A., Roldán, T. y Jimeno, J.F. (2020). La economía española en tiempos de pandemia . En Conde, J.I., García, M. Puch, L. y Ruíz, M. *La afiliación a la Seguridad Social durante la crisis de la COVID-19*. Madrid: Debate
- De la Fuente, A., Roldán, T. y Jimeno, J.F. (2020). *La economía española en tiempos de pandemia* . En Alcalá, F. *¿En qué es diferente la crisis económica del coronavirus de la Gran Recesión?* Madrid: Debate.
- El Periódico (2021). *Los estragos en el sector cultural*. Obtenido de <https://www.elperiodico.com/es/opinion/20210101/editorial-estragos-sector-cultural-11431081>
- Espínola, J.R. y Ramos, J. (2018). *Economía española. De la gran crisis a la desigual recuperación*. Madrid: Editorial Universitas.
- Expansión (2020). *La exportación agroalimentaria española crece durante la pandemia* Obtenido de <https://www.expansion.com/economia/2020/10/31/5f9d23fa468aeb124e8b4585.html>
- Fedea (2016). *El legado de la crisis: El mercado de trabajo español y las secuelas de la gran recesión* Obtenido de <https://www.fedea.net/nsaw/descargas/NSAW01es.pdf>
- Fernández, Y. y Ramos, A.J. (2010). Gasto público en protección social en España en período de crisis económica internacional. *Revista cuatrimestral de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*. (80). pp. 14-51. Obtenido de <https://revistas.comillas.edu/index.php/revistaicade/article/view/182/136>
- Fernández-Villaverde, J. (2019). La crisis de la Unión Europea. *El País*. Obtenido de https://elpais.com/economia/2019/01/24/actualidad/1548350993_490750.html

- Figuerola, M. (2012). Los sectores de la hostelería en 2012. *Fundación Hostelería de España*. Obtenido de <https://mabhostelero.com/2013/10/los-sectores-de-la-hosteleria-2012/>
- Funcas (2020). *Previsiones económicas de Funcas para las Comunidades Autónomas*. Obtenido de <https://www.funcas.es/textointegro/previsiones-economicas-para-las-comunidades-autonomas-2020-2021-navarra/#:~:text=La%20tasa%20de%20crecimiento%20esperada,torno%20al%205%2C8%25.>
- García, G. (2021). El Fondo de Recuperación: Europa se despierta. *Empresaglobal*. Obtenido de <https://www.empresaglobal.es/EGAFI/comun/mostrarArticulo.asp?idContenido=2061826&idSeccion=1601149>
- García-Herrero, A. (2020). El coronavirus obliga a replantear el modelo productivo mundial. *El Economista*. Obtenido de <https://www.economista.es/opinion-blogs/noticias/10378559/02/20/El-coronavirus-obliga-a-replantear-el-modelo-productivo-mundial.html>
- Garriga, J. (2020). Así es como el sector agroalimentario resiste a la covid. *CaixaBank*. Obtenido de <https://branded.eldiario.es/sector-agroalimentario-resiste-covid/>
- Gil, N. (2015). La nueva Política Agraria Común (PAC) de la Unión Europea. *Derecho y Cambio Social*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5456405>
- Hernández de Cos, P. (2020). El impacto de la crisis del Covid-19 sobre la estabilidad financiera. *Banco de España*. Obtenido de <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/Gobernador/hdc010920.pdf>
- Hernández, L. y Pérez, F. (2020). El consumo de las familias en la crisis del coronavirus. *Ivie. Generalitat Valenciana*. Obtenido de <https://www.ivie.es/wp-content/uploads/2020/05/12.Covid19IvieExpress.El-consumo-de-las-familias-en-la-crisis-del-Coronavirus.pdf>
- Is Anyone in Charge? (2011). *The Economist*. Obtenido de <https://www.economist.com/briefing/2011/10/01/is-anyone-in-charge>
- Jiménez, A. y Martínez-Prado, R. (2013). La economía sumergida en España. *Fundación de Estudios Financieros*. Obtenido de <https://www.ieaf.es/p/item/256-documento-de-trabajo-fef-n-4-la-economia-sumergida-en-espana>
- La cerca (2009). *El sector de la construcción, el gran perjudicado de la crisis económica*. Obtenido de <https://www.lacerca.com/noticias/reportajes/el-sector-construccion-crisis-41068-1.html>
- Laborda, L., González, M. y Fernández, O. (2018). ¿Qué ha sucedido con el consumo y el ahorro en España durante la Gran Recesión? Un análisis por tipos

de hogar. *Estadística Española*, 60 (197), pp. 273-311. Obtenido de <https://www.ieaf.es/p/item/256-documento-de-trabajo-fef-n-4-la-economia-sumergida-en-espana>

- López, M.E. y Crespo, J. (2012). La industria española: situación actual y perspectivas de recuperación. *Revista de Estudios Empresariales*. (2). pp. 58-72. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5089655>
- Lorenzo, A (2013). Agricultura versus recesión. *Nueva Tribuna*. Obtenido de <https://nuevatribuna.publico.es/articulo/economia-social/agricultura-versus-recesion/20131107102452098085.html>
- Manrique, W. (2015). Así derrotó la crisis al consumo cultural en España. El País. Obtenido de https://elpais.com/cultura/2015/02/18/actualidad/1424279535_861999.html
- Montoriol-Garriga, J. (2020). La fortaleza del sector agroalimentario durante la crisis del coronavirus. *CaixaBank Research*. Obtenido de <https://www.caixabankresearch.com/es/analisis-sectorial/agroalimentario/fortaleza-del-sector-agroalimentario-durante-crisis-del>
- Monzón, A. (2020). Ni obras ni viviendas. El crédito bancario se aleja de la construcción y el inmobiliario. *El independiente*. Obtenido de <https://www.elindependiente.com/economia/2020/02/11/obras-viviendas-credito-bancario-construccion-inmobiliario/>
- Nieto, J., Román, I. y Bonillo, D. (2017). Impacto de la crisis económica 2008-2014 sobre el turismo receptor en España. *International Journal of Scientific Management and Tourism*. 3 (3), pp. 333-350. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/322600832_Impacto_de_la_Crisis_Economica_2008-2014_sobre_el_turismo_receptor_en_Espana
- Rajan, R. (2010). *Fault Lines. How Hidden Fractures still threaten the World Economy*. Nueva Jersey. Princeton University Press.
- Randstad (2014). *Flexibility @Work* Obtenido de <https://www.randstad-es.s3.amazonaws.com/wp-content/uploads/2016/08/informe-randstad-flexibility-2014.pdf>
- Sastre, T. y Sánchez, J.L. (2011). El ajuste del consumo duradero y no duradero en España durante la crisis económica. *Banco de España. Boletín Económico*. Obtenido de <https://repositorio.bde.es/bitstream/123456789/925/1/art3.pdf>
- Sebastián, A. y López, J. (2015). *Economía y Gestión Bancaria. La crisis del 2007: origen, evolución y repercusiones* (pp. 73-100). Madrid: Ediciones Pirámide.
- Sebastián, M. (2015). *La falsa bonanza*. Barcelona: Ediciones Península.
- The Economist (2008). *Fannie Mae and Freddie Mac. End of Illusions* Obtenido de <https://www.economist.com/finance-and-economics/2008/07/17/end-of-illusions>

- The Economist (2011). *Europe's Currency Crisis. How to Save the Euro*. Obtenido de <https://www.economist.com/leaders/2011/09/17/how-to-save-the-euro>
- Torres, R. (2018). Política fiscal europea: situación y perspectivas de reforma. *ICE*. (903). Obtenido de https://sifo.comillas.edu/pluginfile.php/2608909/mod_resource/content/2/TORRES%20%282018%29%20Pol%C3%ADtica%20fiscal%20europea.pdf
- Wieser, T. (2021). The post-coronavirus fiscal policy questions Europe must answer. *Bruegel*. Obtenido de <https://www.bruegel.org/2021/02/the-post-coronavirus-fiscal-policy-questions-europe-must-answer/>