

La Unión Europea en tiempos de pandemia

Antonio Carrascosa

Nissei Club

9 Mayo 2021

La gestión de la pandemia en la UE

- La pandemia ha sido muy dura en Europa: UK (casi 128000 muertos), Italia (más de 120000), Francia (casi 105000), Alemania (casi 85000) y España (casi 80000).
- En muertos por millón de personas, el ranking europeo es encabezado por Hungría, República Checa, Bulgaria, Eslovaquia y Bélgica (entre 2800 y 2100 muertos por millón de habitantes)
- Al principio, sálvese quien pueda. Se llegó a prohibir la exportación de material sanitario a otros países de la Unión
- No ha habido una autoridad sanitaria europea. En algunos casos, las autoridades nacionales han delegado competencias en regiones.
- Se ha seguido el enfoque de convivir con el virus, pero las medidas han variado entre países e incluso regiones (uso de la mascarilla; restricciones a la movilidad entre municipios, regiones y países; cierre de hostelería; etc.)
- Coordinación europea en el terreno de las vacunas. La Comisión Europea ha centralizado las negociaciones con las compañías farmacéuticas.
- El resultado con AstraZeneca ha sido negativo, ya que el contrato de la compañía con el gobierno de UK era más claro que el firmado con la Comisión, dando prioridad al suministro de vacunas a UK.
- Hacen falta instituciones fuertes en la UE en “tiempos de paz” para gestionar bien los “tiempos de guerra”

La respuesta económica a la crisis del coronavirus

- La recesión en 2020 en la eurozona ha sido histórica (-6.9%). La caída ha sido mayor en algunos países: España y Francia (alrededor del 11 % de caída, Italia (-8.9%), etc.
- El primer trimestre de 2021 también ha sido recesivo: -0.6% en la eurozona (-1.8% con respecto al primer trimestre de 2020)
- No se espera recuperar el Producto Interior Bruto de antes de la crisis hasta mediados de 2022. Todo depende de la reducción de la actual incertidumbre
- (nuevas variantes del virus, efectos de las vacunas, efectos de cambios estructurales como el teletrabajo, aumento de transacciones electrónicas, menos movilidad, etc.)
- La respuesta del Banco Central Europeo ha sido contundente: ha aumentado extraordinariamente la compra de activos, especialmente deuda pública de países miembros.
- Ha conseguido estabilizar los mercados financieros europeos y que no aumenten los diferenciales (“spreads”) de la deuda de países periféricos (Italia, España, Grecia, etc.)
- El supervisor bancario europeo ha flexibilizado los requisitos de capital de los bancos y, así, favorecer el mantenimiento del crédito bancario durante la recesión

La respuesta económica al coronavirus (y 2)

- La respuesta de la política fiscal ha sido más nacional que europea. Los países con más capacidad fiscal (por ejemplo, Alemania) han aprobado paquetes fiscales más cuantiosos
- La respuesta europea ha sido el Plan de Recuperación y Resiliencia aprobado en julio de 2020, pero todavía sin ejecutar.
- Son unos 750000 millones de euros, predominando las subvenciones sobre los créditos. Los fondos se repartirán según haya sido el impacto de la pandemia (España e Italia los más beneficiados).
- La novedad es que la financiación de ese paquete fiscal será a través de la Comisión Europea, es decir, va a incrementar sus recursos tributarios propios y a emitir deuda en los mercados (algo parecido a un Tesoro europeo). Es un embrión de una política fiscal común

Desafíos tras la COVID

- **Sistema sanitario:**
 - No se puede cambiar drásticamente el modelo de sistema sanitario (mayor peso de atención primaria no hospitalaria, ya que predomina el enfermo crónico),
 - pero sí hay que ganar en capacidad de respuesta ante pandemias (elaboración de planes de contingencia que habrá que adaptar al tipo de pandemia; mejora en la gestión de datos; desarrollo de la telemedicina; etc.)
 - Mayor autoabastecimiento en medicinas clave y material sanitario y aumento capacidad almacenamiento estratégico
 - A más largo plazo, las tecnologías y aplicaciones emergentes (“blockchain”, geolocalización, impresión 3D, algoritmos de inteligencia artificial, etc.) ocuparán, unas antes que otras, un papel relevante en diversos ámbitos de la salud
 - Institucionalmente, en Europa debería potenciarse la institución responsable de la gestión de pandemias, igual que a nivel nacional

Desafíos tras la COVID (II)

- **Digitalización:**

- En general, las redes han mantenido un funcionamiento adecuado a pesar del elevado volumen de tráfico. Es claro que las inversiones deben continuar tanto para su mejora como para luchar contra la ciberdelincuencia.
- La crisis sanitaria está suponiendo un claro estímulo a la digitalización de muchas actividades de las empresas y a la migración hacia sistemas de computación “en la nube”.
- Muchos consumidores han descubierto el comercio electrónico y los ya usuarios de dicho comercio han incrementado extraordinariamente su uso. Lo mismo puede decirse de los clientes bancarios
- Es fundamental generalizar el acceso a Internet y seguir impulsando las tecnologías y aplicaciones emergentes (por ejemplo, inteligencia artificial y “blockchain”).
- Es claro que las empresas con mejores plataformas informáticas y un modelo de negocio totalmente digital han respondido mucho mejor a la crisis y se posicionan mejor para el futuro,
- haciendo que lo que hoy puede ser percibido como una ventaja competitiva se convierta pronto en algo necesario para poder competir.

Desafíos tras la COVID (III)

- **El teletrabajo y las videoconferencias:**

- El teletrabajo ha funcionado bastante bien en algunos sectores, por lo que algunas empresas y entidades públicas podrían plantearse su uso en mayor medida que hasta ahora.
- Puede haber ahorro de costes para las empresas, externalidades positivas en el medio ambiente y estímulos para residir fuera de las ciudades. Impacta negativamente en algunos sectores económicos
- Las reuniones por videoconferencia han estado a la orden del día durante la crisis. Las empresas y entidades públicas podrían aprovechar la experiencia para generalizar su uso y ahorrar en gastos de viaje.
- Esta medida también genera externalidades positivas para el medio ambiente. Impacta negativamente en algunos sectores

- **Las cadenas de valor de las empresas:**

- La tendencia puede ser de alejamiento de cadenas globales y búsqueda de más autoabastecimiento nacional.
- Una alternativa intermedia para los grupos empresariales sería una diversificación eficiente sin depender excesivamente de suministradores en pocos o en un solo país

Desafíos tras la COVID (y IV)

- **Cambios en patrones de consumo**
- Las empresas deben estar atentas a posibles cambios en las costumbres y hábitos de los consumidores tras la crisis,
- por ejemplo, en viajes de turismo, consumo en bares y restaurantes, visitas a museos y asistencia a conciertos, etc.
- **El resurgir del Estado**
- Se habla mucho estos días de un posible fortalecimiento del Estado como agente económico. Véase el ejemplo de Biden en USA
- Es claro que hay que disponer de una sanidad o enseñanza de calidad y ese objetivo es compatible con el suministro público y privado de dichos servicios (como ocurre ahora en España).
- El sector público también ha sido muy útil en el desarrollo de vacunas. Algunas empresas “estratégicas” han necesitado apoyo financiero del Estado durante la crisis, pero ese apoyo debería ser temporal y extraordinario. No hay que apoyar a empresas zombies

Puntos conflictivos sobre el Brexit

- Desde el 1 de enero de 2021, UK está fuera de la Unión Europea
- La transición se ha visto enturbiada con la pandemia. Los efectos del Brexit parece que serán más a largo plazo
- El sector financiero está perdiendo peso en Londres, pero no ha sido una hecatombe. Se ha desplazado bastante actividad a Amsterdam, Frankfurt y París
- El comercio se está resintiendo, pero no es un desastre (antes del Brexit casi un 60% de las exportaciones británicas tenían como destino países fuera de la Unión Europea)
- El riesgo más significativo es en Irlanda del Norte. Hubo voto mayoritario contra el Brexit. Después de más de 20 años de paz (los acuerdos de Viernes Santo de 1998), el descontento crece.
- Ya dijimos en 2018 que una frontera física entre las Irlandas podía romper el acuerdo de paz y provocar un referéndum de escisión en Irlanda del Norte, pero se acordó un tratado tipo Noruega, que exige una frontera aduanera entre Irlanda del Norte y el resto de UK.
- Este acuerdo es difícil de implementar sin buena voluntad por las dos partes. Lo que no se puede es mantener restricciones a la libre movilidad de europeos y permitir la libre circulación de mercancías europeas a UK (a través de Irlanda del Norte)
- Escocia también es un problema. Al igual que en Irlanda del Norte el voto mayoritario fue en contra del Brexit. Los nacionalistas escoceses podrían reclamar un nuevo referendun

Relaciones España-Japón: el Acuerdo de Libre Comercio Japón-UE

- **¿Qué beneficios tiene el nuevo Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y Japón?**

- El Acuerdo beneficia a las empresas europeas al eliminar el 99% de los aranceles que deben pagar en las aduanas japonesas. La mayoría de los derechos de aduana, el 91%, se eliminaron a la entrada en vigor del Acuerdo,
- entre ellos se incluyen químicos, textiles y confección, metales, cerámica y vidrio, plásticos y vinos. El resto desaparecerá gradualmente en función de la partida estadística
- Según fuentes oficiales españolas la eliminación de estos derechos aduaneros por parte de Japón podría suponer para las empresas de la UE un ahorro de 1.000 millones de euros al año,
- con un aumento anual previsto de las exportaciones de más del 13%, unos 13.000 millones de euros anuales

- **¿Para qué sectores será más beneficiosa esta retirada de aranceles?**

- En términos generales, los sectores más favorecidos en España por el Acuerdo de Libre Comercio Japón-UE son los de bienes de consumo, infraestructuras, energía, moda, alimentación, biotecnología, tecnologías de la información y productos farmacéuticos.
- El acuerdo da protección a las Indicaciones Geográficas protegidas, lo que beneficiará a los vinos, jamón, etc.

Relaciones España-Japón: cooperación empresarial

- **Sectores interesantes para empresas españolas:**

- Energías: El cierre de plantas nucleares en Japón ha impulsado la apuesta por fuentes de energía alternativas
- Sector TIC: El diseño gráfico, sector audiovisual, videojuegos son campos con un enorme potencial en Japón
- Sector Agroalimentario: Muy beneficiado del ALC EU-Japón. Hay un creciente interés por los productos naturales, artesanales, gourmet y orgánicos que podrían tener muy buena acogida en Japón
- Salud: Japón y España son dos países con la mayor esperanza de vida del mundo. Por ello, el sector de la salud y los bienes y servicios relacionados con la tercera edad tienen un gran potencial

- **Recientes ejemplos de cooperación empresarial:**

- Mitsubishi-CAF (material ferroviario)
- Mitsui-Gestamp (componentes automoción)
- NTT-Everis (consultoría tecnológica)
- Mitsui-Acciona (energías renovables)
- Rakuten Mobile –Movistar (5G)
- Hitachi-Clínica Universidad de Navarra (medicina)
- Inversión Iberdrola (energía eólica marina)

Relaciones España-Japón: comercio y turismo antes pandemia

- **Comercio:**

- Sin grandes cambios en los últimos años
- Carne porcina, farmacéutica, y componentes de automoción, casi el 50 % de exportaciones españolas
- Automóviles, componentes de automoción y motocicletas, más del 50 % de exportaciones japonesas a España

- **Turismo:**

- 130243 turistas españoles a Japón
- 677659 turistas japoneses a España