

AFRONTAR LA CRISI ECONÒMICA PROVOCADA PER LA COVID-19

ESCRIT PER [RUBIROLA, MIQUEL](#)

1.- Introducció

Les conseqüències econòmiques i socials de la malaltia Covid-19 dependran de la capacitat dels governs per controlar la pandèmia sanitària global. Tots els governs dels països desenvolupats han admès l'obligació inexcusable de fer una despesa pública sanitària per intentar evitar la mort de milers de persones.

Aquesta despesa pública serà molt quantiosa ja que és d'ampli espectre: passa per equipar nous centres hospitalaris; una major contractació de personal sanitari; la compra d'instruments de seguretat sanitària per a tots els estaments implicats; aparells de mesures pal·liatives a les clíniques i hospitals; medicaments atenuadors de la infecció; test de detecció dels virus practicat a tota la població i aplicació universal de la vacuna quan aquesta estigui disponible. També requereix inversions significatives en investigació científica epidemiològica pública i privada en interacció a escala mundial.

Qui ha de determinar el volum imprescindible d'aquesta despesa no han de ser ni els polítics ni els economistes si no els representants qualificats del món sanitari en sentit ampli. Hauran d'anar amb compte en concretar la quantia i la qualitat de la despesa per evitar malbarataments.

Els economistes hem d'intentar diagnosticar les conseqüències econòmiques d'aquesta pandèmia i proposar les mesures de política monetària i econòmica que puguin permetre alleugerir el descomunal estrall que ja tenim al damunt. Aquest text vol remarcar que la política econòmica adient per a superar la crisi ha de distingir dues fases que estan interconnectades: la primera, quan la pandèmia sanitària obliga al confinament general o parcial de la població; la segona, quan el virus està controlat i permet que retornem a l'activitat social connectada amb l'economia. No aplicar polítiques imprescindibles a la primera fase pot dificultar molt l'entrada a la segona. Aplicar mesures de la segona fase a la primera pot complicar la sortida de la primera fase.

2.- El doble impacte de la Covid-19 en l'oferta i en la demanda

La primera constatació d'aquesta crisi és que hi ha empreses que no poden produir fins i tot quan tenen demanda dels seus productes o serveis pel fet que no tenen accés als factors productius que necessiten com ara personal, components o productes intermedis. Això ho podríem qualificar d'impacte per la banda de l'oferta.

En una guerra armada hi ha destrucció d'infraestructures, d'unitats productives i d'equipaments civils i militars, però malgrat que els soldats són al front, prenen relleu a les fàbriques i als serveis totes aquelles persones que poden ajudar, sobretot les dones. L'economia es militaritza i la producció i la distribució són sotmeses a control i s'anul·la el mecanisme d'assignació de recursos a través dels preus en el lliure mercat. Mai en cap guerra s'ha esdevingut que gairebé tots els estaments que aporten quelcom a l'activitat productiva són confinats a casa. Només el teletreball matisa ara aquest duríssim i obligatori confinament. Hi ha empreses que no poden fer servir el teletreball perquè obligadament la seva activitat és presencial. (Espanya enregistra el nombre més alt de bars i restaurants per habitant de tot Europa. El sector del turisme aporta el 12% del PIB català. L'economia catalana compta amb autònoms i petites empreses que no poden treballar telemàticament.). Aquest brutal element d'impacte sobre l'oferta de producció i els serveis que s'enregistra motivat pel confinament és absolutament inèdit i per tant no té similitud amb cap altre crisi o recessió.

En aquesta crisi, alhora que hi ha una caiguda de l'oferta hi ha una caiguda de la demanda agregada de l'economia forçada inicialment pel confinament amb impacte directe en el comerç, els serveis en general, el sector de la cultura i, indirectament, en el sector manufacturer perquè la demanda de molts béns està disminuint. A més, pot desaparèixer durant tot el temps del confinament i, també, setmanes o mesos posteriors a aquest per inseguretat dels consumidors vers l'esdevenidor. Hi ha doncs, també, un considerable impacte per la banda de la demanda.

Un doble impacte d'oferta i de demanda simultani de gran magnitud comporta que l'economia real entri en gravíssima recessió. Alhora aquest doble impacte pot tenir derivades en el sector financer segons quina sigui la seva durada i la seva dimensió. Els balanços dels bancs són més sòlids que el 2008 però si són més sòlids és perquè el deute públic ha crescut molt. El deute del sector privat està relativament millor perquè el del sector públic està pitjor.

Estem, doncs, davant una situació inèdita que de cap manera es pot comparar amb la Gran Depressió de 1929 o la Gran Recessió iniciada el 2008. Les empreses i els particulars han passat a no tenir ingressos de manera brusca i generalitzada. Llevat de poques excepcions com ara determinades activitats econòmiques que encara poden operar – el sector primari i alguns serveis, com els d'alimentació i subministraments essencials- així com els ingressos de pensionistes i dels que cobren l'atur, la resta de l'economia s'ha quedat sense cap ingrés. Hi ha un gegantí problema de manca real d'activitat, i d'ingressos i de diners a la butxaca.

A diferència de la Gran Depressió i de la Gran Recessió ara no hi ha responsabilitat directa i específica atribuïble a banquers, empresaris, directius, polítics o economistes. Tots els actors esmentats no tenen cap responsabilitat en l'inici de l'accident que ha causat l'impacte econòmic de la Covid-19. Sí tindrem una responsabilitat professional, política i moral segons les mesures que els economistes proposem als polítics per superar la crisi. Serà decisiu no errar en la diagnosi i en les propostes de política econòmica a aplicar.

El fet que no hi hagi responsabilitat directa comporta que tots els afectats, els treballadors, les empreses i les famílies han d'ésser compensades obligatòriament d'allò que els afecta més directament. L'estat obliga al confinament i no pot dir a la gent que surti al carrer a guanyar-se la vida. La qüestió ja no és si cal compensar o no als afectats no culpables sinó que la pregunta és de quina manera se'ls ha de compensar atesa la naturalesa de l'incident.

Aquesta crisi ha plantejat la qüestió de si el confinament establert per salvar vides i per evitar el col·lapse del sistema sanitari pot traduir-se en un "cost econòmic desmesurat". I ha posat sobre la taula el dilema entre salvar vides o salvar l'economia. Als economistes, la crisi ens ha plantejat si hem de quantificar quan val una vida humana.

Sovint en el si de la disciplina econòmica fem servir comparacions i establim balanços entre l'anàlisi de costos i l'anàlisi de beneficis. Darrera propostes concretes de política econòmica hi ha una anàlisi cost-benefici. En aquest cas, en la crisi de la Covid-19, això, voldria dir formular escenaris que relacionin el cost econòmic del període de confinament i el benefici de les vides salvades. Ja s'han formulat alguns d'aquests escenaris i hom constata que, segons les hipòtesis, els costos actuals de totes les mesures de confinament dràstic – salvaguardant els serveis "imprescindibles"- són, a dia d'avui, lluny del preu d'una vida humana. (Als Estats Units el preu d'una vida humana se situa entre 7 i 10 milions de dòlars. L'any 1992 era de 2,5 milions de dòlars). Tanmateix, aquests escenaris no poden ser concloents perquè incorporem moltes externalitats i perquè parlar de preu de la vida humana suposa un grau de deshumanització inacceptable en aquesta conjuntura històrica. Ara no podem parlar de "preu" d'una vida humana. (Sobre aquesta qüestió veure, a tall d'exemple, els articles publicats al diari ARA pels professors: Guillem López- Casanovas, *Quan l'economia confronta amb la pèrdua de salut*, 26/03/2020; Miquel Puig, *Quant val una vida?*, 27/03/2020; Andreu Mas-Colell, *L'economia i la vida*, 29/03/2020).

El periodista Vicent Partal a l'article publicat a VilaWeb el 24/03/2020, *Aplanar les dues corbes: és possible no haver de triar entre recessió i morts*, remet a les anàlisis del llibre *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever It Takes* en que hi han participat una quaranta economistes de diferents països entre ells els professors catalans Jordi Galí i Ramon Marimon. Aquests autors han estat coordinats pels economistes Richard Baldwin i Beatrice Weder di Mauro que són els editors. L'interès d'aquest llibre l'avalua el propi títol: *Mitigar la crisi econòmica de la Covid-19: actua de pressa i fes allò que cal fer*. (Veure l'accés electrònic gratuït www.cepr.org; A Vox EU org Book. CEPR Press 2020).

L'article de Pierre-Oliver Gourinchas *Flattening the pandemic and recession curves* elabora hipòtesis en torn a dues corbes que estan interconnectades: la corba de l'impacte de la pandèmia sobre la salut i la corba de l'impacte de la pandèmia sobre l'economia. Les mesures dràstiques i ràpides de confinament són imprescindibles per aplanar la corba sanitària. Les mesures de política econòmica a les quals em referiré en el següent apartat són imprescindibles per aplanar la corba de la recessió econòmica. Com assenyala Gourinchas quan aquestes dues corbes s'aplanen simultàniament, salvar vides no ha de dur necessàriament a una depressió més profunda. És a dir, segons l'evolució de la pandèmia en l'àmbit sanitari relacionada amb el confinament i segons l'encert i la velocitat en les mesures de política econòmica a aplicar no cal triar entre recessió i morts.

3.- Què cal fer per afrontar la crisi econòmica provocada per la Covid-19 en la seva primera fase

En aquesta primera fase de la crisi els objectius de política econòmica han de garantir que cap treballador no perdi el seu salari i que cap empresa no faci fallida per la crisi de la Covid-19. Com a mesura destacada per atacar les conseqüències del doble impacte d'oferta i de demanda s'han d'arbitrar ajuts directes a fons perdut per a individus, famílies i empreses. Oferir moratòries als pagaments a la seguretat social, aplaçament dels impostos, etc. no és una solució per si mateixa en aquesta primera fase de la crisi. Concedir un préstec sota el concepte d'allò que no s'ha produït, ni es produirà, ni es podrà recuperar mai, està mancat de significat. La causa de la crisi no és una prèvia manca de liquiditat. En la segona fase d'inici de la recuperació sí s'han arbitrar préstecs.

Mentre duri la impossibilitat d'anar a treballar la solució immediata i imprescindible és fer arribar diners a les persones, famílies i empreses sense obligació de retornar-los. Cal establir un "ingrés vital mínim ciutadà", una "renda mínima d'emergència" o uns "xecs d'emergència".

La dificultat per aplicar aquesta solució és conceptual, no és una dificultat tècnica. Obliga a arraconar molta doctrina defensada i aplicada pels economistes en altres crisis econòmiques. Donar diners sense obligació de retornar-los és una proposta que, en paraules del professor Jordi Galí, "és un autèntic tabú entre els economistes ortodoxos i els responsables polítics i institucionals". (Veure l'article de Jordi Galí "*Helicopter money: The time is now*" publicat en el llibre citat coordinat per Baldwin i Weder di Mauro. El diari ARA de data 22/03/2020 va publicar un resum d'aquest article amb el títol *Ha arribat l'hora de trencar el gran tabú econòmic*).

Hi ha economistes que no comprenen la naturalesa d'aquesta crisi en la seva fase inicial i no veuen altre manera de fer arribar els diners als autònoms i a les empreses que no sigui amb préstecs a través del sistema bancari. Aquesta és, segons ells, l'única fórmula que permet a tots els afectats accedir a liquiditat ja que els bancs coneixen als seus clients i tenen procediments provats d'avaluació de préstecs. Parlen de préstecs amb aval de l'estat, que en darrer terme no caldria retornar. Però són préstecs que s'han de documentar. I cal que els afectats vulguin fer-ho; que no tanquin definitivament l'activitat i passin a l'atur o a la jubilació. No és gens segur que en el món econòmic ple d'incerteses a que ens ha abocat la primera fase de la crisi de la Covid-19, sense cap preparació mental prèvia ni amb eines polítiques immediates a l'abast, els autònoms i les petites i mitjanes empreses vulguin demanar préstecs. Encara que per raons d'urgència, per a la concessió d'un préstec amb aval de l'estat n'hi hagi prou amb la presentació d'uns comptes i que un empleat comprovi la situació límit de l'empresa i procedeixi a concedir el préstec, aquesta solució pot fracassar.

La proposta d'aquests economistes comporta que la gent vagi primer als bancs, rebi un préstec i després ingressi el diner. La proposta que considero millor és que el diner vagi dels governs a la butxaca de la gent concretada en els seu compte bancari. La solució passa, com dic, perquè la Reserva Federal, el Banc Central Europeu i els altres bancs centrals posin diners al compte del govern (o governs, en el cas del BCE) per valor de les transferències addicionals durant el temps que duri el programa d'ajuts directes sense obligació de retornar-los. Com diu el professor Jordi Galí "aquesta transferència des del banc central fins als governs seria el mateix que si el banc central comprés deute d'aquell govern i, acte seguit, es cancel·lés el deute. D'aquesta manera, aquell passiu hauria desaparegut per al govern en qüestió". El govern després distribuiria aquests fons posant el diner en els comptes bancaris dels receptors. Els ministeris d'Hisenda tenen totes les dades necessàries per a ordenar aquestes transferències.

Si entenem la naturalesa de la primera fase d'aquesta crisi i la contundència del doble impacte en l'àmbit de l'oferta i en el de la demanda quan la pandèmia és activa, acceptarem que la proposta formulada en termes de diner a fons perdut (qualificada en l'argot dels economistes d'*helicopter money*) és obligada en situacions d'emergència. Altres opcions estan destinades a ser ineficients o a comportar conseqüències indesitjades sigui ara o més endavant com, per exemple, una crisi de deute públic en el futur. "Desafortunadament – diu el professor Jordi Galí- la situació d'emergència ja la tenim a sobre provocada pel coronavirus. Si alguna vegada ha sigut el moment de l'*helicopter money*, aquest moment és ara".

Les característiques de la primera fase de la crisi provocada per la Covid-19 comporten que sigui imprescindible una acció coordinada dels països de la Unió Europea. Cal un programa extraordinari que comparteixi els riscos a l'eurozona.

El governador del Banc d'Espanya Pablo Fernández de Cos a data 21 de març, després de descriure les mesures ja adoptades pel govern espanyol i per les autoritats de la Unió Europea escrivia: "El desafío común que tenemos por delante es de tal magnitud que hacerle frente requiere una actuación decidida y ambiciosa de las autoridades e instituciones comunitarias a través de los instrumentos existentes, tanto financieros como presupuestarios, así como de posibles nuevas herramientas que refuercen la capacidad de compartir –mutualizar- el riesgo presupuestario de los Estados miembros. Es en este difícil momento en el que hay que poner en valor el principio de solidaridad sobre el que se fundó el proyecto europeo que redundará, además, en una mayor eficacia de las medidas. Una mayor ambición y

coordinación de la respuesta a escala europea no es una opción, es una necesidad imperiosa". (Veure, *Mutualizar el riesgo presupuestario en esta crisis*, diari El País, 21 de març de 2020).

Aquesta actuació decidida de que parla el governador del Banc d'Espanya hauria de passar per mobilitzar immediatament el Mecanisme Europeu d'Estabilitat (MEDE). En el moment d'escriure aquest text hi ha un esborrany de l'Eurogrup pendent ser aprovat la setmana vinent pels cap d'estat i de govern que consisteix en crèdits de durada entre tres i cinc anys, a cost mínim, per import de 80.000 milions d'euros. En el cas d'Espanya com que té una quota en el MEDE de l'11,8% la línia podria facilitar fins a 9.440 milions. Hi ha prevista una altre línia de crèdit mai utilitzada fins a la data pensada per afrontar les pandèmies sanitàries. Els estats han de comprometre's a aplicar els fons obtinguts a crèdit a despeses relacionades amb la sanitat. Aquesta línia podria arribar fins al 2% del PIB de cada país.

La nova eina financera a implementar que esmenta el governador és l'emissió d'eurobons. La venda d'eurobons es concretaria com un producte molt segur a tipus d'interès baix. Podem augurar que hi hauria inversors decidits a col·locar liquiditat existent en la compra d'aquests eurobons.

L'emissió d'eurobons, tanmateix, sembla lluny de poder concretar-se atesa la contundent oposició d'Alemanya, Holanda, Àustria i Finlàndia que no volen "mutualitzar" les pèrdues. És malauradament cert que els governs d'Espanya, d'Itàlia i d'altres països de la Unió Econòmica i Monetària no han fet els deures quan l'economia ha crescut i una vegada més tampoc poden ara intentar afrontar la crisi per si mateixos. El deute públic d'Espanya i de França és de l'ordre del 98% del PIB, a Bèlgica del 100%, i a Itàlia del 135%. En canvi, el nivell d'endeutament és del 52% a Holanda, del 59% a Finlàndia, del 62%, a Alemanya i del 74% a Àustria.

Retreure, en aquest moment, als països més endeutats que no han fet els deures és un argument no pot utilitzar-se com una justificació per oposar-se a la política econòmica i monetària que cal concretar amb urgència en aquesta primera fase de la crisi i que és imprescindible aplicar també al llarg de la segona fase. A més la crítica als governs espanyol i italià és una mostra d'incomprensió analítica i de manca d'intel·ligència política. Pensar que si s'enfonsen les economies d'aquests països el conjunt de la Unió Europea se'n sortirà sense greus trastorns econòmics, socials i polítics és equivocat. Si hom vol desfer la Unió Econòmica i Monetària s'ha de buscar un altre moment i programar-ho. A més, els governants holandesos no haurien d'aixecar tant la veu com ja ho varen fer el 2008: han convertit Holanda en un paradís fiscal europeu. Han optat per donar tota mena de facilitats fiscals a les grans multinacionals tecnològiques que estableixin la seu a Holanda. És un dumping fiscal perquè faciliten pagar menys impostos dels que es paguen en cap altre estat europeu. A la Unió Europea fer dumping fiscal hauria d'estar prohibit

La crítica que formulo no oblida que a finals de gener de 2020 el Banc Central Europeu acumulava en el seu balanç uns 350.000 milions d'euros de deute del Regne d'Espanya d'un total de 1.195.000 milions. Després de les decisions adoptades pel govern espanyol aquest mes de març s'hi poden afegir 120.000 milions més. Previsiblement a finals de desembre 2020 el BCE haurà adquirit de l'ordre de 470.000 milions de deute públic espanyol, una magnitud considerable. La solidaritat a l'àrea de l'eurozona es mesura en el fet que si s'hagués de reestructurar el deute, les pèrdues que ocasionaria es distribuïrien entre els accionistes del BCE amb la qual cosa Alemanya assumiria al voltant del 30% d'aquestes pèrdues. En aquests termes es pot parlar de solidaritat. També Brussel·les permet superar els límits en dèficit i deute públic establerts al Pacte d'Estabilitat.

He de destacar que, en el moment d'escriure aquest text, Brussel·les ha recuperat i accelerat la proposta de la reassegurança europea d'atur a la qual ja s'havia compromès a l'inici del mandat. Es tracta d'un fons de fins a 100.000 milions d'euros que servirà per evitar que les empreses acomiadin treballadors. Les empreses mantenen els treballadors en plantilla encara que hi hagi menys feina. Quan no hi hagi feina poden rebre formació que beneficiaria també a la mateixa empresa.

4.- Les mesures de política econòmica adoptades pels diferents països fins a data de finals de març de 2020

Les mesures de política econòmica que exposo a continuació estan concebudes per combatre la crisi quan la pandèmia del virus és activa i quan hi ha un confinament ampli o parcial de la població.

A Dinamarca el govern pagarà el 75% del sou fins a 23.000 corones daneses (3.074 euros) als assalariats d'empreses privades que podrien perdre la feina per culpa de la pandèmia de la Covid-19. La condició per rebre l'ajut és que les empreses no acomiadin cap treballador. La mesura s'aplicarà des del 9 de març fins al 9 de juny i es podrà prorrogar segons les circumstàncies. Aquesta mesura té el suport de les patronals i dels sindicats. Les empreses aporten el 25% restant del salari i els treballadors es comprometen a cedir cinc dies de vacances o de permís no retribuït en aquest

període. El model danès ofereix un pacte social que intenta repartir els costos de manera “equitativa” en una situació molt difícil. Aquesta forma de fer dona cohesió al país.

A Alemanya el govern podrà rescatar empreses privades i podrà entrar en el capital de les empreses així com impedir els desnonaments de persones i negocis durant el temps que duri la situació de confinament. En el cas dels treballadors que hagin de reduir la jornada per culpa del coronavirus, el govern els pagarà el 60% (o el 67% si tenen fills) de la part de salari que deixin de rebre. Els autònoms tindran una ajuda de 9.000 euros durant tres mesos si tenen menys de 5 treballadors o de 15.000 euros si en tenen entre 5 i 10.

Al Regne Unit el govern es farà càrrec del cost de la pandèmia per a les empreses que tenen menys de 250 empleats. El govern assegura als assalariats el sou complert fins a un màxim equivalent a 2.400 euros. Per als autònoms, el govern assegura el 80% dels ingressos fins a 2.757 euros durant tres mesos. Per calcular els ingressos dels autònoms es tindran en compte les declaracions de la renda dels últims tres anys o el que s'hagi declarat si el temps d'activitat és inferior.

Als Estats Units en la setmana del 17 al 24 de març l'atur s'ha disparat en tres milions de persones. El govern federal ha aprovat, amb el vist-i-plau del Congrés i el Senat, un pla de 2,2 bilions de dòlars, el triple que el pla establert el 2008. El govern donarà ajut directe als ciutadans. Farà un pagament únic de 1.200 dòlars (o 1.700 dòlars, si tenen fills) per a tots els ciutadans que tinguin uns ingressos anuals inferiors als 99.000 dòlars (els ingressos de mitjana són 46.000 dòlars). Una gran part de la població es beneficiarà d'aquest programa d'ajut directe. Aquesta mesura adoptada pel govern federal no segueix el model europeu de complementar el sou i és un ingrés per a una sola vegada, si no hi ha una altra disposició similar mes endavant. Té les característiques d'universalitat fins a 99.000 dòlars anuals. La Reserva Federal a tipus d'interès quasi zero ha disposat 700.000 milions de dòlars per la compra d'actius i manté les operacions en el mercat de recompra d'actius per valor de 1,5 bilions de dòlars.

A Espanya s'ha optat per flexibilitzar i agilitzar els procediments dels expedients de regulació temporal d'ocupació (ERTO) perquè els treballadors disposin com més aviat millor de la prestació d'atur. Els treballadors afectats cobraran la prestació encara que no hagin cotitzat prou temps i la durada que estiguin sense treballar no consumirà possibles futures prestacions d'atur. També s'han pres mesures per als autònoms perquè puguin cobrar la prestació per cessament de l'activitat o si perden més del 75% dels seus ingressos per culpa de la Covid-19. L'inconvenient del model espanyol és que quan s'acabi l'emergència l'empresa tal vegada ja no existeixi.

Com diu el professor Xavier Vives “el programa desplegat per Espanya queda curt perquè no dona ajuts directes a treballadors i empreses ni condona impostos quan sigui necessari. És una conseqüència directa de tenir una posició fiscal feble, amb un deute públic a prop del 100% del PIB i un dèficit públic estructural elevat, sense política monetària pròpia. La consolidació fiscal no es va produir malgrat la recuperació econòmica i el marge de la política fiscal, com a Itàlia, és limitat. Cal finançar un programa més ambiciós per mantenir l'economia a la superfície i perquè la crisi de la Covid-19 no faci un mal permanent al teixit productiu”. (Veure *L'economia de la Covid-19*, La Vanguardia, 2 d'abril de 2020).

El consell de ministres reunit el dia 17 de març va aprovar concedir ajuts directes de fins a 17.000 milions d'euros i obrir una línia de préstecs amb aval de fins a 100.000 milions. Els deutes de les administracions públiques als proveïdors que ja han fet la feina i han entregat llurs comandes assoleixen els 14.000 milions. L'estat no gasta res de nou ni imprevist ja que són compromisos adquirits satisfets pels proveïdors. Per tant, en realitat del total de 17.000 milions anunciats, l'estat n'afegeix només 3.000 milions. La línia de préstecs de fins a 100.000 milions té un primer tram de 20.000 milions, el 50% de l'import reservat a autònoms i petites i mitjanes empreses. L'aval de l'estat cobreix el 70% de l'import o el 80% segons la tipologia del crèdit. Caldrà veure quantes empreses i quants autònoms faran ús d'aquests préstecs.

El consell de ministres del dia 31 de març va acordar moratòries en el pagament de locals de negoci i d'habitatges; moratòries en el pagament de les hipoteques; prohibició a les empreses de subministraments bàsics de tallar l'aigua o l'electricitat a llars vulnerables; i nous ajuts socials a fons perdut i microcrèdits a tipus d'interès zero a retornar en sis anys ampliable a deu, en casos de vulnerabilitat social.

Constatem que entre els models adoptats pels governs, l'ajut directe a les persones és millor solució que no pas passar els treballadors a l'atur. Si les empreses acomiaden la gent pot esdevenir-se que ja no es recuperin. Hem vist com els models de Dinamarca, Alemanya o el Regne Unit s'han llançat a pagar els salaris dels treballadors directament des del govern en diferents percentatges, mentre que d'altres, com els Estats Units, han optat per ingressar diners directament als comptes corrents dels ciutadans.

Voldria remarcar un altre tret fonamental de la crisi actual que és comú a les dues fases. Per les seves característiques i magnitud només el Fons Monetari Internacional, la Reserva Federal dels Estats Units i el Banc Central Europeu tenen les eines per intentar alenir i superar l'impacte de la crisi. El paper del FMI serà fonamental ja que la crisi afecta totes les economies del món, també les economies que viuen de la venda de primeres matèries a les economies desenvolupades (petroli, productes agraris, turisme, etc). El moment és d'una gravetat extrema i els dirigents haurien d'estar a l'alçada de les exigències.

Per superar la crisi podem dipositar la nostra confiança en els científics que investiguen un virus assassí que amenaça destruir la nostra vida col·lectiva. És tal la potència que tenen les investigacions en marxa a nivell mundial que confiem que es podrà controlar aquest virus abans que els danys en l'economia i la societat no siguin de magnitud irreparable. La millor notícia vindrà d'aquesta mà.

5.- ANNEXOS. Reflexions per a la segona fase de la crisi quan l'economia comenci a remuntar.

Els tres annexos que segueixen a continuació volen aportar elements al debat d'idees que sorgirà quan l'economia comenci a remuntar. Són qüestions que la disciplina econòmica té sempre sobre la taula i que tard o d'hora sorgeixen en les discussions sobre quines polítiques a aplicar en temps de crisi. Ara sembla prematur parlar d'aquests temes ja que hem de concentrar totes les decisions en implementar les mesures econòmiques considerades als aparats anteriors d'aquest text. El meu parer és, però, que quan l'economia inici la remuntada – afavorida, com he dit, pels científics que a escala planetària i de manera coordinada investiguen la Covid-19 - poden ressorgir velles idees molt poderoses, inadequades i perilloses.

Annex 1.- La preocupació per la inflació

Quan s'ha proposat aplicar mesures heterodoxes com ara imprimir bitlles per afrontar la crisi econòmica provocada per la Covid-19 s'ha suscitat el problema de la inflació de preus. Repassar algunes de les creences que han imperat en els darrers trenta anys entorn a aquesta qüestió de la inflació i intentar establir en quin grau aquesta és negativa pel creixement i per l'estabilitat econòmica, pot ser d'utilitat per esvaire dubtes. La inflació no pot ser un factor per no aplicar l'*helicopter money*.

Com a guia per a debatre sobre la inflació utilitzaré el llibre de l'economista sudcoreà Ha-Joon Chang, professor a la Universitat de Cambridge, *23 things they don't tell you about capitalism* publicat el 2010. (Hi ha versió catalana *23 coses que no us expliquen sobre el capitalisme*, Editorial Empúries, 2012).

Escriu Chang: “Des del 1980 la doctrina dominant ha aconseguit convèncer els polítics i l'opinió pública que caldria arribar fos com fos a l'estabilitat econòmica definida com una inflació molt baixa (idealment zero), ja que la inflació és nefasta per a l'economia. L'objectiu d'índex d'inflació que es recomanava se situa entre l'1 i el 3%, tal com proposava Stanley Fischer, un antic professor d'economia del MIT i economista en cap de l'FMI entre el 1994 i el 2001”. La doctrina dominant ha aconseguit presentar qualsevol inflació superior al 10% com hiperinflació.

En contrast amb aquesta opinió “un estudi de Robert Barro, un destacat economista defensor del mercat lliure, arriba a la conclusió que una inflació moderada (10-20%) té pocs efectes negatius en el creixement, i que per sota d'un 10%, no hi té cap efecte. Un estudi de Michael Sarel, un economista de l'FMI, calcula que per sota del 8% la inflació té poc impacte en el creixement (si de cas observa, és positiva per sota d'aquest nivell); és a dir, observa, que la inflació ajuda, més que no frena el creixement”. (...) “Estudis de la Universitat de Chicago i del mateix FMI suggereixen que, per sota del 8 o 10%, la inflació no té cap relació amb l'índex de creixement econòmic d'un país. Hi ha altres estudis que fins i tot posen el llistó més amunt (entre el 20 i el 40%)”.

És un fet que la inflació s'ha dominat a la majoria de països. Segons dades de l'FMI, entre el 1990 i el 2008, la taxa mitjana d'inflació va caure en 97 de 162 països, en comparació amb les taxes d'inflació dels anys setanta i vuitanta. La inflació mitjana als països de l'OCDE va caure del 7,9% al 2,6% entre els dos períodes esmentats. La qüestió és, tanmateix, si podem considerar més estable una economia utilitzant com a únic indicador la inflació. La resposta és que el món que s'ha configurat des de 1990 no és més estable que el món del període 1951 a 1970. La tesi de Chang és que les mesures antiinflacionistes no només han perjudicat la inversió i el creixement, sinó que a més no han aconseguit l'objecte pretès; és a dir, augmentar l'estabilitat econòmica.

Les crisis financeres s'han incrementat en nombre i hem patit la Gran Recessió iniciada el 2008. La inseguretat laboral ha augmentat per a molta gent en el període 1995-2005 com a període de referència. Des dels anys noranta l'atur ha caigut, però la inseguretat laboral ha continuat pujant per comparació al període anterior dels anys vuitanta. Com diu Chang “el fet és que l'estabilitat de preus només és un indicador de l'estabilitat econòmica. I per a la majoria de gent, de

fet, no és ni tan sols l'indicador més important. Els esdeveniments més desestabilitzadors en la majoria de la gent són perdre la feina (o que els la redefeixin radicalment) o perdre la casa en una crisi financera, per exemple, i no pas que els preus pugin, si no és que són d'una magnitud hiperinflacionista (amb la mà al cor, podeu dir de debò la diferència entre un 4% i un 2% d'inflació?)”.

“Encara que comportessin més inestabilitat fiscal i inseguretat laboral, -prosegueix Chang- les mesures destinades a incrementar l'estabilitat dels preus podien estar justificades parcialment si haguessin augmentat la inversió i, per tant, el creixement, tal com havien predit els economistes antiinflacionistes. Amb tot, l'economia mundial ha crescut molt lentament durant l'era posterior als anys vuitanta, d'inflació baixa, per comparació al període d'inflació alta dels anys seixanta i setanta, sobretot perquè la inversió ha caigut en la majoria dels països. Fins i tot en els països rics, a partir de la dècada dels noranta, en què la inflació s'ha controlat completament, el creixement de la renda per càpita va caure del 2,3% als anys seixanta i setanta a l'1,4% durant el període 1990-2009.”

Comparteixo la tesi de Ha-Joon Chang segons la qual “els intents de portar la inflació a nivells molt baixos han reduït la inversió i el creixement, contràriament a la tesi que diu que una inflació baixa aporta més estabilitat econòmica, encoratja la inversió i, per tant, el creixement. La inflació baixa no ens ha aportat, a la majoria de nosaltres, una estabilitat econòmica genuïna. Les liberalitzacions del mercat de capital i del mercat laboral que formen part integral del paquet de mesures del mercat lliure, del qual el control de la inflació és un element clau, han incrementat la inestabilitat financera i la inseguretat laboral. I per posar sal a la nafra, el suposat efecte fomentador del creixement que havia de tenir el control de la inflació no s'ha materialitzat”.

La demanda de Chang és que “l'obsessió que tenim per la inflació s'hauria d'acabar”. La seva posició analítica és que “la inflació s'ha convertit en l'home del sac que s'ha utilitzat per justificar mesures que han beneficiat sobretot als posseïdors d'actius financers, a expenses de l'estabilitat a llarg termini, el creixement econòmic i la felicitat de les persones”.

Annex 2.- Els errors en les polítiques aplicades a la Unió Europea en la Gran Recessió iniciada el 2008

És important recordar que el rescat del sistema financer a escala mundial arbitrat per superar la crisi iniciada el 2008 va comportar el creixement del deute públic i en alguns països van esdevenir-se problemes de capacitat de retorn d'aquest deute públic. La política de rescat bancari va palesar els problemes del deute públic i privat però l'endeutament existent no fou el causant de la crisi. Llevat del cas de Grècia en tots els altres països fou la recessió la que va provocar el dèficit públic i no al l'inrevés. Diversos països, entre ells Espanya varen haver d'ésser rescatats i, tanmateix, abans del rescat tenien unes finances públiques similars a altres països europeus pel que fa a l'endeutament públic. (A data octubre de 2008 el deute públic espanyol era de 387.382 milions d'euros, 39,5% del PIB; a data gener de 2015 era de 1.039.388 milions d'euros, 100,7% del PIB). El deute públic no va causar la crisi. La crisi del deute i la crisi de l'euro foren posteriors a la crisi causada per la fallida del sistema financer a escala americana i europea.

A Europa les polítiques d'estímul a l'economia només es van aplicar amb claredat entre el setembre de 2008 i el desembre de 2009. Després, la idea alemanya d'austeritat es va imposar finalment amb contundència a la reunió de l'Ecofin del dia 9 de maig de 2010. Molts economistes sostenim la tesi que foren les polítiques d'austeritat les que van accentuar encara més la recessió a Europa. Als Estats Units no es varen aplicar polítiques d'austeritat tan dures i va predominar l'estímul a la demanda agregada per al conjunt de l'economia.

Altres economistes diuen el contrari. Esmenten que a la dècada de 1990 diversos països van fer consolidacions fiscals en forma de reducció del deute públic i de disminució del dèficit fiscal i, tanmateix, varen mantenir l'economia en creixement. Aquest fou el cas d'Austràlia, Canadà, Dinamarca i Irlanda. Però aquests economistes obliden assenyalar que aquestes polítiques es van aplicar en època de fort creixement econòmic i no pas en època de recessió.

Els dèficits permanents i l'endeutament crònic a l'alça suposen, certament, problemes molt seriosos per a les economies de mercat. Ara bé, al meu entendre, no s'ha de confondre els problemes de fons amb els problemes immediats. Aquest és un error que cometen els defensors de les polítiques d'austeritat en temps de crisi. Una economia que té atur elevat, desequilibris a la balança de pagaments per compte corrent que importa més que no pas exporta i que està endeutada, té un problema de fons en forma de manca de competitivitat. Ara bé, mentre s'apliquen solucions als problemes de fons, a la causa última de la malaltia, que és la pèrdua de competitivitat, cal buscar remei d'urgència al problema immediat. I aquest remei és l'increment de la demanda agregada per la via d'aplicació de romanents pressupostaris, si n'hi ha, o bé per la via de l'endeutament públic.

Lionel Robbins en la seva *Autobiography of an economist* publicada el 1971 reconeix que la idea encertada de Friedrich Hayek -contrària a la interpretació de Keynes sobre les causes de les crisis econòmiques- segons la qual calia curar la

recessió deixant caure les empreses que havien fet inversions equivocades i fomentar la disposició a estalviar, era una idea del tot inadequada en temps de recessió greu de l'economia. Ho era –deia Robbins- perquè “negar mantes i estimulants a un borratxo que ha caigut en un estany glaçat emparant-nos en el raonament que el seu problema original era el sobreescalfament (produït per l'alcohol) és un error de judici”. L'error de les polítiques d'austeritat és negar la necessitat de polítiques expansives de la demanda agregada en un moment de greu contracció i d'estancament de l'activitat econòmica.

El moment de fer la contenció del dèficit i la reducció de l'endeutament és quan l'economia està en creixement, amb superàvits fiscals, mai en èpoques de brusca frenada, de greu recessió de l'economia. Només en els moments d'expansió s'han d'implementar polítiques d'austeritat i de contenció de la demanda. En moments de crisi, en canvi, cal aplicar polítiques expansives, no recessives. El boom, no la crisi és el moment apropiat per a l'austeritat.

Per mor d'una barreja de doctrinarisme alemany basat en la ideologia de l'ordo-liberalisme i per errors en l'anàlisi de les causes de la crisi econòmica, la Unió Europea no va calibrar prou bé les greus conseqüències negatives derivades de les polítiques d'austeritat aplicades a partir del maig de 2010.

ANNEX 3. Ha mort definitivament la defensa de les polítiques d'austeritat “expansiva”?

Malauradament, després de la Gran Recessió 2008-2013/2015 la doctrina dominant en boca de molts polítics i economistes abans de l'impacte de la Covid-19 continuava predicant l'austeritat perquè a parer seu la recuperació de l'economia requereix liquidar les inversions excessives i incrementar l'estalvi de les persones i de les empreses. A això li anomenen “austeritat expansiva” o “devaluació voluntària”. Segons ells la crisi és el resultat d'un excés d'inversió en relació a l'oferta d'estalvi, que va ser possible perquè es va expandir massa el crèdit. Els bancs presten a tipus d'interès més baixos que els que haurien exigit els estalviadors genuïns i això fa que tota mena de projectes d'inversió siguin temporalment rendibles, fins i tot els més inadequats. Després de la Covid-19 retornarà amb potència aquesta idea i la política que comporta?

Hi ha una dimensió positiva en la idea d'austeritat basada en la constatació que el diner públic no es fabrica de manera gratuïta ni sense conseqüències en la inflació de preus i en la convicció que és bona cosa que els pressupostos estiguin equilibrats. Trobem lògic afirmar que “no es poden compensar els deutes adquirint més deutes”. Diem amb encert que “no es pot tancar el forat del dèficit fent més dèficit”. Ara bé aquesta lògica, quan no es posa en context, comporta el que s'anomena una fal·làcia de composició. La composició és falsa perquè allò que té lògica en el cas particular no la té en el cas general.

¿Què passa si tots fem estalvis al mateix temps? Si tots estalviem en un període coincident l'economia es col·lapsa. Cada família pot estalviar pel seu compte i això és positiu però no totes les famílies poden estalviar en el mateix moment: aleshores ningú comprarà allò que fabriquen les empreses o farà us dels serveis. Si un país europeu, posem pel cas Catalunya, estalvia, algun altre país ha de comprar les exportacions catalanes. I si tots els països europeus fan polítiques d'austeritat al mateix temps, superar la crisi esdevé impossible. No és factible que tots adoptem polítiques d'austeritat al mateix temps. Això és el que es descriu com la “paradoxa de l'estalvi”.

Oblidant la paradoxa de l'estalvi el raonament a favor de la política d'austeritat afirma que amb menys despesa pública, descens dels preus i contenció dels salaris les economies milloren en competitivitat. Així, diu el raonament, es guanya confiança entre els actors econòmics i financers; confiança que és un factor clau per al creixement econòmic. Aquesta tesi, nogensmenys, s'ha demostrat errònia en temps d'aguda crisi. No és cert que l'austeritat i la reducció del dèficit públic sempre condueixin l'estalvi cap a la inversió i, a partir d'aquí, esdevingui el creixement econòmic.

Cal recordar que a la dècada de 1930 als Estats Units, Japó, Suècia, Alemanya, Regne Unit i França els seus governs van intentar encarrilar els dèficits públics a través de l'austeritat pressupostària amb resultats desastrosos. Després del crac de 1929 el president Herbert Hoover (legislatura març 1929-març 1933) i inicialment també Franklin Delano Roosevelt (legislatures març 1933-abril 1945) varen augmentar els impostos al mateix temps que reduïen la despesa pública. En tres anys d'aquesta política, 1930-1933, l'atur va passar del 8% al 23% i l'economia es va col·lapsar. El 31 de desembre de 1933 John Maynard Keynes va publicar en el *New York Times* una esdevinguda famosa carta oberta al president Roosevelt on feia èmfasi en la necessitat de “l'augment del poder de compra nacional resultant de la despesa del govern finançada amb endeutament”. Keynes va adreçar a Roosevelt dues altres cartes de caràcter privat amb dates 1 de febrer i 25 de març de 1938 quan l'economia nord-americana i la britànica van entrar de nou en recessió. En síntesi, en aquestes dues cartes escrites en el primer trimestre de 1938 Keynes li deia al President: “O bé vostè dona molt més suport a l'economia del que ha concretat fins ara o bé cal que el govern assumeixi directament una bona part de les funcions del sector privat”.

El Japó després d'una caiguda del mercat de valors l'any 1930 fou el país que va aplicar amb major rigor les polítiques d'austeritat. Aquell any el PIB nacional va caure un 9,7%. El 1932 el ministre de finances japonès, arquitecte de les polítiques d'austeritat, fou assassinat per militars que el van considerar responsable d'aquelles polítiques.

Tal vegada no s'ha explicat prou bé que a Alemanya el partit nazi fou l'únic que es va pronunciar de manera rotunda contra les polítiques de contracció de la despesa pública. A dia d'avui a Alemanya la defensa de l'austeritat és una Bíblia emparada no només, com sovint es diu, en el terror de la hiperinflació d'entreguerres -que ha traumatitzat generacions i generacions d'alemanys- sinó sobretot en la ideologia qualificada com "ordo-liberal".

El professor Antoni Castells ha remarcat que aquesta ideologia ordo-liberal té dos objectius bàsics: competitivitat i estabilitat. I és un catecisme amb quatre regles bàsiques: primera, cal promoure l'estalvi i la inversió més que no pas la demanda i el consum; segona, l'estabilitat de preus és condició imprescindible perquè el mercat tingui expectatives segures i per això el banc central independent ha de posar límits a l'emissió de diner bancari; tercera, cal equilibri pressupostari amb finances sanejades i nivell de deute públic baix; i, quarta, és imprescindible evitar que cap ens o empresa tingui posicions de domini del mercat. "L'ordo-liberalisme és una poderosa corrent del pensament econòmic favorable a l'austeritat". (Veure Antoni Castells, *La economia política de la austeritat: reflexiones a propósito de la Gran Recesión*. Discurs d'ingrés a la Reial Acadèmia de Ciències Econòmiques i Financeres, Barcelona, 20 de febrer de 2014).

Quan entre 1945 i 1975 predominava la ideologia "keynesiana" Alemanya no seguia aquella línia de pensament ni, per tant, aplicava la política econòmica d'estímul a la demanda agregada. L'Estat alemany no és activista. És ordenador, ferm garant de les regles del joc del lliure mercat i té per "bestia negra" els càrtels econòmics. La ideologia liberal a Alemanya no és anti-Estat.

Per a conèixer el transfons intel·lectual que al llarg de la història hi ha hagut i hi ha encara darrera la idea d'austeritat val la pena llegir el llibre *Austerity: The History of a Dangerous Idea* de l'economista escocès Mark Blyth publicat el 2013. (Hi ha versió en castellà *Austeridad. Historia de una idea peligrosa*, Editorial Crítica, 2014)).

Quan l'economia de mercat superi inicialment l'impacte de la Covid-19 haurem de tornar a escoltar els arguments a favor de l'austeritat expansiva?. Em temo que així serà malgrat que avui sembli inversemblant.

Tot i que els fets empírics són fets comprovables i prou palesos la ideologia mai canvia. És un fet constatable que la ideologia de les polítiques d'austeritat té enormes incongruències lògiques i, tanmateix, mai no acaba de morir malgrat els errors d'anàlisi que incorpora. L'economista australià John Quiggin ha qualificat la política d'austeritat en temps de crisi com una idea 'zombi'. És a dir, una idea que no mor mai del tot. Reneix una i altra vegada malgrat la seva inconsistència i malgrat el seu fracàs constatable. I no mor mai perquè al darrera d'aquesta idea hi ha conviccions ideològiques molt fortes. Sovint són conviccions que no mostren amb claredat allò que contenen: una animadversió profunda envers la construcció i sosteniment d'un ampli estat del benestar.

Miquel Rubirola i Torrent

Confinament al domicili censal amb residència permanent, Arenys de Mar, 4 d'abril de 2020

Publicat a [Any 2020](#)

[torna a dalt](#)
