



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

CRECIMIENTO Y DESARROLLO: DIFERENCIAS EEUU-UE

Autor: Alejandro Álvarez Fernández

Director: Alberto Puente Lucía

MADRID | Abril 2019

ÍNDICE

1. Introducción	7
1.1. Propósito y contextualización del tema	7
1.2. Justificación	8
1.2.1. Estado de la cuestión	8
1.2.2. Motivación	10
1.3. Objetivos	10
1.4. Metodología	11
1.5. Estructura del trabajo	12
2. Marco teórico.....	14
2.1. Crecimiento Económico.....	14
2.1.1. Concepto.....	14
2.1.2. Medición.....	15
2.1.3. Limitaciones del concepto de Crecimiento Económico.....	19
2.2. Desarrollo Económico.....	20
2.2.1. Concepto	20
2.2.2. Medición	21
2.3. Políticas: monetaria y fiscal	24
2.3.1. Política monetaria	24
2.3.1.1. Concepto.....	24
2.3.1.2. Medidas.....	25
2.3.2. Política fiscal.....	27
2.3.2.1. Concepto.....	27
2.3.2.2. Medidas.....	29
2.3.3. Combinación de política monetaria y fiscal	30
3. Descripción de las principales medidas implementadas desde el 2000 hasta la actualidad y variables de las economías norteamericana y europea	32
3.1. Unión Europea	32
3.1.1. Política monetaria	32
3.1.2. Política fiscal	34
3.2. Estados Unidos	37
3.2.1. Política monetaria	37
3.2.2. Política fiscal	39

3.3. Crecimiento y Desarrollo	41
4. Análisis empírico	46
5. Conclusiones.....	56
6. Futuras líneas de investigación.....	60
7. Anexo	61
8. Referencias bibliográficas	63

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Evolución de los tipos de interés en la UE: 2000-2016	34
Gráfico 2: Ingresos y gastos de los Estados Miembro de la UE: 2000-2016	35
Gráfico 3: Evolución de la Deuda Pública UE: 2000-2017	37
Gráfico 4: Evolución tipos de interés en EEUU: 2000-2018	39
Gráfico 5: Ingresos y Gastos de los EEUU: 2000-2015	40
Gráfico 6: PIB en paridad de poder adquisitivo (UE y EEUU)	42
Gráfico 7: Tasa de desempleo en EEUU y la UE: 2000-2018	43
Gráfico 8: Evolución IDH: 2000-2017	44
Gráfico 9: Crecimiento PIB en paridad de poder adquisitivo: 2000-2004	47
Gráfico 10: Crecimiento PIB per cápita (PPA): 2000-2004	47
Gráfico 11: Evolución IDH: 2000-2004	49
Gráfico 12: Crecimiento PIB en paridad de poder adquisitivo: 2004-2007	49
Gráfico 13: Crecimiento PIB per cápita (PPA): 2004-2008	50
Gráfico 14: Evolución IDH: 2004-2007	51
Gráfico 15: Crecimiento PIB en paridad de poder adquisitivo: 2007-2010	52
Gráfico 16: Crecimiento PIB per cápita (PPA): 2007-2010	52
Gráfico 17: Evolución IDH: 2007-2010	54
Gráfico 18: Crecimiento PIB en paridad de poder adquisitivo: 2010-2017	54
Gráfico 19: Crecimiento PIB per cápita (PPA): 2010-2017	55
Gráfico 20: Evolución IDH: 2010-2017	56
Gráfico 21: Transformación del PIB en bienestar	61
Gráfico 22: Transformación del Crecimiento en bienestar	62
Gráfico 23: Competitividad e ingresos	62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Combinación de política monetaria y fiscal	31
Tabla 2: Evolución del Déficit Público en la UE	36
Tabla 3: Deuda Pública sobre el PIB en la UE	36
Tabla 4: Evolución del Déficit Público en EEUU	40
Tabla 5: Evolución de la Deuda Pública en EEUU	40
Tabla 6: Política fiscal y monetaria en la Unión Europea desde el 2000	41
Tabla 7: Política fiscal y monetaria en Estados Unidos desde el 2000	41
Tabla 8: Índice de Gini	45
Tabla 9: Evolución deuda pública de la UE.....	63

LISTA DE ABREVIATURAS

Abreviatura	Significado
EEUU	Estados Unidos
FMI	Fondo Monetario Internacional
IDH	Índice de Desarrollo Humano
OCDE	Organización de cooperación y desarrollo económico
PIB	Producto Interior Bruto
PMI	Purchasing Management Index
PNB	Producto Nacional Bruto
PPA	Paridad de poder adquisitivo
SEDA	Evaluación del Desarrollo Económico Sostenible
UE	Unión Europea

RESUMEN

La evolución económica de Estados Unidos y la Unión Europea desde inicios del 2000 hasta la actualidad responde a las medidas económicas que han sido implementadas en cada región. Se evalúa el impacto de las medidas implementadas con la intención de poder concluir qué medidas o políticas económicas mejoran la situación económica. Además, dicha situación económica se entiende desde una doble perspectiva, la del Crecimiento Económico y la del Desarrollo Económico. Es decir, no solo se estudia cómo esas medidas afectan al Crecimiento, sino que también se estudia el Desarrollo.

Palabras clave: productividad laboral, Crecimiento Económico, Desarrollo Económico, Índice de Desarrollo Humano, política fiscal y política monetaria.

ABSTRACT

United States's and the European Union's economic evolution since the year 2000 has been determined by the economic measures that have been implemented in both regions. The impact of the implemented measures is evaluated in order to come up with the measures or policies that can improve the economic situation. Moreover, that economic situation is from the economic growth view and from the economic development perspective. In other words, not only are how those measures affect the growth studied but is how studied how they impact on economic development.

Key words: labor productivity, economic growth, economic development, Human Development Index, fiscal policy and monetary policy.

1. Introducción

1.1. Propósito y contextualización del tema

Este trabajo tiene como objetivo evaluar el éxito que las diferentes políticas económicas desarrolladas en Estados Unidos y Europa han tenido en términos de Crecimiento y Desarrollo desde inicios del siglo XXI. La razón por la que se han seleccionado estas dos regiones es la importancia que suponen a nivel económico, siendo consideradas las líderes de la economía mundial y afectando, cualquier cuestión de comercio e inversión internacional, no solo a sus relaciones mutuas sino a la economía global (Lewis y *et al.*, 2018). En definitiva, el objetivo al realizar el estudio es entender los elementos clave que han permitido crecer más a una región que a otra.

El Trabajo se desarrollará sobre los siguientes conceptos, en primer lugar, el Crecimiento, un concepto que mide las variaciones de lo que puede producir un país en un período, lo cual puede ser medido en términos de Producto Interior Bruto (Chen, 2018). Sin embargo, el Crecimiento es un concepto limitado que es superado por el de Desarrollo Económico (Jiménez Herrero, 1996), que no solo mide el crecimiento, sino la esperanza de vida, el nivel educativo, en definitiva, el nivel de bienestar de una sociedad. Por consiguiente, crecer económicamente ayuda a alcanzar mayores cotas de desarrollo, pero no lo implica necesariamente (The Boston Consulting Group, 2015). Desde inicios de los 90, el foco de análisis económico se modificó, pasando de plantearse cuánto era capaz de producir un país, a preguntarse cuán bien viven los habitantes de dicho país (Alviar y López, 1996).

Desde los años 80 la economía norteamericana multiplicó su tamaño por 2,67 medido en términos de Producto Interior Bruto hasta el año 2017, frente al 2,07 de la economía europea en el mismo período (Fondo Monetario Internacional, 2018). Por tanto, esta diferencia será estudiada con la intención de poder encontrar las causas de la misma, para ello se realizará un contraste acerca de qué políticas han impactado de mayor manera en el crecimiento de cada región.

No obstante, este trabajo, como se mencionó con anterioridad, no se ciñe exclusivamente a un análisis del Crecimiento, sino que también se estudiará el Desarrollo.

Existen países que no son capaces de trasladar su crecimiento económico a bienestar social. Un claro ejemplo, descrito en un informe realizado por la consultora The Boston Consulting Group en 2015, es la comparación entre Estados Unidos y Alemania; ambas regiones crecieron lo mismo entre el 2006 y el 2013, 1,1% (Banco Mundial, 2018), sin embargo, el bienestar alemán creció a una tasa anual del 6% frente a una tasa menor del 1% en el caso de Estados Unidos (Wharton School, 2015) .

El contexto en el que se llevará a cabo el estudio acerca del crecimiento y desarrollo son las últimas décadas, desde los 2000 hasta la actualidad. A nivel geográfico, las dos áreas de estudio son la Unión Europea y Estados Unidos.

1.2. Justificación

1.2.1. Estado de la cuestión

En la actualidad, empresas como Google, Facebook, Apple o Amazon se han vuelto necesarias en la vida de muchos ciudadanos europeos, de hecho, de las diez compañías con mayor capitalización a nivel mundial, ocho son estadounidenses y las otras dos chinas (FXSSI, 2019). La visión que prima es la de que Estados Unidos es una potencia económica superior a Europa, en concreto, el 42% de la población sitúa a EEUU como primera potencia, el 32% a China y, tan solo, un 9% a la Unión Europea (Pew Research Center, 2019). De hecho, Estados Unidos es capaz de crecer más que la Unión Europea tanto a nivel de Producto Interior Bruto como a nivel de productividad (Meyer *et al.* (2014).

Profundizando en las razones por las que Estados Unidos está mejor posicionado para crecer, hay que situarse a inicios de siglo, cuando se produce una inversión del crecimiento de la productividad, el crecimiento en la productividad laboral media (medido como PIB por hora trabajada) se aceleró en los Estados Unidos desde un 1,2% en el período 1973-1975 hasta el 2,3% en el período 1995 a 2006 (Ark Bart, y otros, 2008). Por el contrario, en la Unión Europea de los 15 países que la constituyeron experimentaron hasta el 2004 un frenazo en el crecimiento de la productividad entre esos dos períodos de tiempo. En el caso de estos 15 estados, el crecimiento anual de la

productividad laboral cayó desde una tasa del 2,4% anual entre 1973 y 1995 a un 1,5% entre 1995-2006 (Ark Bart, y otros, 2008).

Con este trabajo, se pretende arrojar luz sobre las variables que han permitido a Estados Unidos hacerse más productivo y hacer que Europa fuera más lento (Ark Bart, y otros, 2008). El nivel de productividad de un país mantiene una estrecha relación con Crecimiento Económico, por lo que, si se pretende entender las palancas del crecimiento, se ha de entender el concepto de productividad (Jorgenson, 1991).

En lo relativo a los hechos acontecidos en la última década de estudio, tras el 2006, llegó una profunda crisis económica de la que Estados Unidos ha salido con mayor rapidez gracias al uso de una política monetaria no convencional que permite generar mayor inversión y, por tanto, mayor empleo y Crecimiento (Perrotini, 2015). Por contra, tenemos que la Unión Europea es mucho más lenta en la implementación de medidas económicas debido al mayor número de instituciones y estructuras (Georgieva, 2011), lo que agudizará las diferencias en el Crecimiento. Por ello, aunque Estados Unidos haya conseguido mayores niveles de productividad, Crecimiento y haya actuado con mayor rapidez durante la crisis, no ha conseguido traducir dicho Crecimiento en mayor bienestar (The Boston Consulting Group, 2015). Al contrario que Europa, quien genera mayores cotas de bienestar haciendo que los ciudadanos gocen de mayor calidad de vida (Wharton School, 2015).

Por consiguiente, se estudiará qué puede hacer Europa para incrementar su crecimiento potencial, así como poder concluir que elementos o variables deben ser implementadas en Estados Unidos para aumentar su bienestar social. No solo se trata de crecer, sino de mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, creando una sociedad más justa, más equitativa, con mayor educación y esperanza de vida, en una palabra, más bienestar. Además, mayor bienestar, puede redundar en mayor productividad y, por tanto, mayor Crecimiento (Anan y Send, 2000).

Por último, hay que mencionar que todo esto se enmarca en el debate europeo sobre el Estado de Bienestar y su posible obsolescencia, y sobre si unos menores impuestos podrían conducirnos a mayor crecimiento que permitiera mayor Desarrollo (Desislava, 2017).

1.2.2. Motivaciones

Mi unión del interés por la macroeconomía con una creciente preocupación por el Desarrollo y Crecimiento Económico europeo me ha llevado a plantearme qué elementos o políticas son necesarias para poder lograr mayor Crecimiento y Desarrollo. Con este estudio busco encontrar las claves y medidas, que, de ser implementadas, ayudarían a Europa y Estados Unidos a generar mayores cotas de bienestar y, por tanto, a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos de ambas regiones.

1.3. Objetivos

El objetivo del trabajo consiste en evaluar el éxito de las diferentes políticas y medidas económicas implementadas en términos de Crecimiento y Desarrollo Económico en las economías norteamericana y europea desde inicios del siglo XXI. Para ello, se analizarán las distintas medidas implementadas en las economías norteamericana y europea desde el 2000 hasta la actualidad, así como su impacto medido en términos de Crecimiento y Desarrollo.

Este objetivo general se concreta en los siguientes objetivos específicos:

-Identificar las medidas económicas implementadas en las economías estadounidense y europea en el período 2000-2017.

-Determinar el impacto de las medidas implementadas en las economías norteamericana y europea sobre el Crecimiento y Desarrollo para poder evaluar el nivel de relevancia de cada medida. En ese sentido, no solo se busca ver las diferentes medidas que han sido aplicadas en una región u otra, sino que también se busca concretar el impacto de cada medida de manera individualizada.

-Conocer el nivel de calidad de vida en ambas regiones, buscando determinar qué región tiene mayor nivel de Desarrollo y calidad de vida.

-Evaluar la importancia del Crecimiento Económico para el Desarrollo de un país. Es decir, determinar si una región, a pesar de crecer menos que la otra, puede crecer más en términos de calidad de vida que la que crece más a nivel económico.

1.4. Metodología

En primer lugar, se han organizado las ideas y cuestiones a las que este trabajo busca dar respuesta. Se necesitan estudiar los conceptos y formas de medición de Crecimiento y Desarrollo, así como las políticas monetarias y fiscales llevadas a cabo en cada una de estas regiones. Esto es lo que constituirá el marco teórico, para poder definirlo se lleva a cabo una revisión bibliográfica, es decir, esta revisión de literatura es un paso anterior a la construcción del marco teórico ya que es el proceso por el que se obtendrá toda la información relevante sobre el problema a investigar (Cortés y León, 2004, citado en Calle, 2016). Posteriormente, como se ha mencionado, se elabora el marco teórico.

Tomando como punto de partida que el objetivo principal es la determinación y medición del impacto de las medidas económicas implementadas en EEUU y UE desde el año 2000 con la intención de relacionarlo con el Crecimiento y Desarrollo, habiendo revisado la literatura y establecido el marco teórico, se pasa a determinar la hipótesis a validar. En este caso consiste en que Estados Unidos ha crecido más y está mejor perfilado para continuar en esa senda de Crecimiento pero no es capaz de transformarlo en bienestar de su población, lo que es conseguido por diferentes países de la Unión Europea (The Boston Consulting Group, 2015). Adicionalmente, se realizará un análisis de impacto sobre las consecuencias de las medidas implementadas en cada economía, esto es, cuantificar el efecto de las políticas llevadas a cabo sobre Crecimiento y Desarrollo.

A lo largo del trabajo se señalan numerosos informes que analizan y estudian el Crecimiento y el bienestar, incluso haciendo una comparación de ambas variables en el mismo contexto objeto de este trabajo. El elemento clave de este trabajo busca poner el foco en las medidas y políticas implementadas determinando cuales de ellas han generado Crecimiento y Desarrollo.

De cara a poder individualizar y cuantificar dicho impacto, se utilizará una metodología de tipo cuantitativo. Dado que, en primer lugar, se ha de determinar qué región ha crecido más y ha desarrollado mayor bienestar, se requiere analizar diferentes bases de datos de Organismos Internacionales, en concreto, el trabajo se apoyará en datos del Banco Mundial, del Fondo Monetario Internacional, de Eurostat y de la OCDE. Sobre dichos datos, se aplicará un análisis estadístico a través del cálculo de porcentajes y

medias. Con este análisis, se podrá ver de manera precisa en qué momentos una economía crece o decrece, pudiendo determinar las medidas que habrán estimulado o perjudicado dicho Crecimiento y Desarrollo. Es decir, el análisis estadístico permitirá afinar y ser más precisos en el estudio de las medidas implementadas en cada región.

Gracias a dicho análisis, se obtendrán unos resultados que serán vinculados al contenido extraído de la revisión de literatura. A través de tal revisión, se buscará poder encontrar las políticas y medidas causantes de dicho Crecimiento y Desarrollo.

Las fuentes en las que se basa este trabajo son múltiples. En primer lugar, las bases de datos empleadas son de carácter multidisciplinar (Google Scholar, EBSCO y Dialnet) y especializado (ScienceDirect). En segundo lugar, la revisión de literatura se ha centrado en artículos de periódicos especializados, revistas científicas, publicaciones académicas e informes de conferencias (KEIO-UNU-JFIR, Tokyo), consultoras (The Boston Consulting Group) e incluso escuelas de negocio (Wharton).

1.5. Estructura del trabajo

Este trabajo se divide en siete capítulos. En primer lugar, la introducción, que trata sobre los conceptos de Crecimiento y Desarrollo, la justificación del trabajo y la contextualización. También se exponen en este apartado los objetivos específicos y el propósito general del trabajo, así como la metodología empleada.

En el segundo capítulo se aborda el marco teórico. Dentro de este apartado, se estudiarán los conceptos de Crecimiento Económico y Desarrollo. El concepto de Crecimiento se fundamenta en el cambio cuantitativo de la riqueza generada en un año en un país determinado (Castillo Martín, 2011). Para medirlo se han analizado diferentes indicadores, entre ellos, el PIB nominal, per cápita, en paridad de poder adquisitivo, el PNB y el PMI. Además, se han estudiado la tasa de desempleo y un indicador de competitividad dada su estrecha relación con el Crecimiento Económico. La competitividad es un elemento que contribuye de manera directa a crecer y precisamente, ese Crecimiento genera unas consecuencias a nivel de empleo (Galindo, 2016).

Sin embargo, el Crecimiento está sujeto a limitaciones como la imposibilidad de medir el mercado negro o el ceñirse estrictamente a cuanta actividad económica se genera en vez de fijarse en la calidad de vida de la población (David Pilling, 2019). De hecho, esta última limitación es la que se pretende superar con el concepto de Desarrollo Económico.

El Desarrollo es un concepto más amplio que el Crecimiento (John Mckay Jiménez Herrero, 1996). Ambos van de la mano, habiendo una correlación entre ellos positiva, pero crecer no implica necesariamente desarrollarse más (The Boston Consulting Group, 2015). El concepto de Desarrollo aparece para suplir las limitaciones del concepto de Crecimiento Económico. En concreto, se tiene en cuenta la calidad de vida de la población y la sostenibilidad del medio (Von Weizsäcker y otros, 1997, en Martín Palmero y otros, 2004).

El Desarrollo se mide habitualmente a través del Índice de Gini y la curva de Lorenz, del Índice de Desarrollo Humano (IDH) y del índice creado por la consultora BCG llamado SEDA. A través de estos indicadores se podrá estudiar como es la calidad de vida de la población teniendo en cuenta factores como la sostenibilidad, la educación, la sanidad o la igualdad

Una vez han sido delimitados estos conceptos y su manera de medición, se definirán los distintos elementos a través de los cuales se puede potenciar ese Crecimiento y Desarrollo, la política monetaria y la política fiscal. Para ello se estudia lo que dice la doctrina acerca del Crecimiento y Desarrollo, así como acerca de su evolución en la literatura económica a lo largo del tiempo.

Tras ello, se desarrolla el tercer capítulo del trabajo donde se describe la situación de ambas economías a través de los principales indicadores económicos. Se estudia cómo ha ido evolucionando tanto el Crecimiento como el Desarrollo en Estados Unidos y la Unión Europea desde el 2000 hasta la actualidad.

En el siguiente apartado se lleva a cabo un análisis empírico, donde se analizan los datos extraídos del Fondo Monetario Internacional (FMI), del Banco Mundial (BM), de Eurostat y de la OCDE (Organización para la cooperación y el Desarrollo Económico)

con la intención de realizar un análisis de impacto sobre las medidas que fueron implementadas durante el período de tiempo estudiado.

En el quinto capítulo, se recogen las conclusiones del Trabajo donde serán expuestos los principales resultados de la investigación y se contrastarán con los objetivos planteados.

Por último, en el apartado sexto se detallan las posibles futuras líneas de investigación identificadas en el desarrollo del presente estudio.

Por último, se incluyen las referencias, ordenadas por orden alfabético y siguiendo el sistema APA, empleadas para la fundamentación y elaboración del trabajo.

2. Marco teórico

2.1. Crecimiento Económico

2.1.1. Concepto de Crecimiento Económico

El Crecimiento Económico es el cambio cuantitativo o expansión sostenida de la riqueza generada por un país en un año (Castillo Martín, 2011). El proceso de Crecimiento provoca variaciones relevantes en el marco de la economía objeto de tal Crecimiento, esto impacta en diversos niveles: político, social y cultural (Rostow, 1991). De hecho, los efectos positivos generados por el Crecimiento en términos de empleos, distribución de renta y bienestar, han contribuido a que las políticas implementadas se evalúen conforme al Crecimiento Económico que generan (Galindo, 2006).

De hecho, a mayores tasas de Crecimiento, mayores probabilidades de un aumento en el nivel de empleo (Kagan, 2019). Además, el Crecimiento también combate la desigualdad, pues niveles de empleo altos, implica que más población percibe renta (OCDE, 2012). Como se verá en la parte de Desarrollo, el nivel de actividad económica (a mayor Crecimiento, mayor nivel de actividad económica se alcanza) es una de las variables empleadas para calcular el nivel de bienestar de una sociedad (The Boston

Consulting Group, 2015). Por estas tres razones se valoran las políticas implementadas se evalúen conforme al Crecimiento Económico que generan (Galindo, 2006).

Con la intención de alinear una economía hacia el Crecimiento, se necesita ser competitivo ya que ser competitivo contribuye de manera directa al Crecimiento (Jorgenson, 1991). El Foro Económico Mundial define la competitividad como el conjunto de políticas, instituciones y factores que determinan el nivel de productividad de un país (Atkinson, 2013). El único concepto relevante de la competitividad desde una perspectiva de país es la productividad (Porter en Atkinson, 2013). Esto proporciona la idea de que la competitividad y la productividad van de la mano, y que ser competitivo necesariamente por ser productivo. Por tanto, para buscar Crecimiento Económico, se debe orientar la economía hacia ser competitivo, lo que pasa por ser productivo (Jorgenson, 1991).

2.1.2. Medición del Crecimiento Económico

De manera estricta, el Crecimiento Económico puede ser medido a través de diferentes indicadores entre ellos, el Producto Interior Bruto (PIB), el PIB en paridad de poder adquisitivo, el PIB per cápita, el Producto Nacional Bruto y el PMI (OCDE, 2018).

1. PIB

El Producto Interior Bruto es un indicador económico que refleja el valor de todos los bienes y servicios producidos por una economía en un período de tiempo determinado, y por tanto, sirve para medir la riqueza de un país (Sevilla, 2016).

En primer lugar, el PIB puede ser visto desde un triple enfoque, desde la demanda, como el total de bienes y servicios finales consumidos, desde la oferta, como el sumatorio del valor añadido, y desde la renta (Callen, 2008). Dependiendo del enfoque, se puede calcular de una u otra forma el PIB, o a través del método de gasto o del valor añadido o a través del de rentas. No importa el método seleccionado ya que el resultado siempre debe coincidir con independencia del método empleado (BBVA, 2016).

Desde el punto de vista de la demanda, el Producto Interior Bruto es el resultado de sumar consumo privado, inversión, gasto público y exportaciones netas, que se obtiene de restar las exportaciones menos las importaciones (Tily, 2009). Por consiguiente, para obtener un PIB más elevado habrá que incentivar alguna de esas variables. Los keynesianos defienden que sea el gasto público la variable a incentivar, de forma que, en momentos de recesión, sea el Estado quien tire de la economía. (Argoti, 2011)

El sector público puede ser analizado desde una doble perspectiva, de un lado desde los ingresos, y de otro, desde los gastos (Shah, 2005). Los ingresos son obtenidos principalmente de los impuestos y de las cotizaciones a la Seguridad Social. A mayor presión fiscal, menor renta disponible queda a los ciudadanos para ahorrar y consumir; pero mayor nivel de gasto público (Shah, 2005). El gasto público es empleado para pagar por servicios básicos como la sanidad, educación, seguridad, justicia y defensa (Shah, 2005).

En ocasiones se produce un desfase entre el nivel de gastos y de ingresos; en caso de ser superiores los gastos, se produce un déficit que deberá ser financiado con la emisión de deuda. Una deuda por la que habrá que pagar unos intereses y se añadirá por tanto a los gastos públicos. El sector público, incluyendo déficit y deuda pública, será desarrollado en el ámbito de la política fiscal. (EAE Business School, 2013)

Desde la perspectiva de la oferta, a mayor creación de valor añadido, mayor PIB. Para incrementar esa generación de valor, hay que analizar una serie de fuentes sobre las que se asienta el crecimiento económico de un país (Jorgenson, 1991). Estas fuentes son: el capital, el mercado laboral y la productividad (Jorgenson, 1991). De esta forma, si una economía crece al 3%, hay que desglosar cuánto se debe al capital, cuánto la mano de obra y cuánto al incremento de la productividad. Este economista americano analiza el Producto Interior Bruto desde el punto de vista de la oferta y no de la demanda, considerando que aumentar la productividad, no solo mejora la competitividad de un país, sino que redundará en mayor crecimiento del Producto Interior Bruto. Por tanto, desde esta perspectiva, estimular la productividad y competitividad conduce a mayor Crecimiento Económico.

En cuanto a la forma de calcular el PIB desde la perspectiva de la oferta, consiste en sumar todo el valor añadido generado (BBVA, 2016). Sin embargo, para no caer en duplicidades y no contabilizar, por ejemplo, la harina dos veces, la primera cuando la adquiere el panadero y la segunda vez cuando el panadero vende el pan; solamente se suma el valor añadido por cada agente económico, de esta forma, este método implica realizar el sumatorio de todo el valor generado por una economía. Para obtener el Producto Interior Bruto se debe sumar los impuestos indirectos y restarle las subvenciones (BBVA, 2016).

Por último, el enfoque desde la renta consiste en entender el PIB como la suma de todos los ingresos obtenidos por todos los agentes económicos, es decir, en vez de entender la economía como lo que se gasta en la demanda, entenderla como lo que se ingresa gracias a esa demanda (Ross, 2018). Desde este enfoque, el PIB sería el resultado de sumar las rentas de los trabajadores, el Excedente Bruto de Explotación y, los impuestos indirectos menos las subvenciones. Las cotizaciones a la Seguridad Social y las indemnizaciones, además de los salarios están incluidas en la primera partida mencionada. En cuanto al Excedente Bruto de Explotación, este incluye los alquileres, las rentas procedentes de la inversión y los intereses (BBVA, 2016).

2. PIB per cápita

El Producto Interior Bruto per cápita es el resultado de dividir el valor de todos los bienes y servicios producidos en un año en una determinada región o país entre el número de habitantes en esa región o país (Panorama Educativo de México, 2009). Este indicador muestra cual es la riqueza generada en un año por un habitante (Panorama Educativo de México, 2009).

Este indicador, además de tener en cuenta el crecimiento económico incluye el crecimiento de la población. Ante un caso hipotético en el que un país “A” crece un 1% y la población aumenta un 2% y un país “B” crecer ese mismo 1% pero reduciéndose la población en un 2%. En el segundo caso la riqueza se reparte entre menos habitantes, y, por tanto, el cociente se incrementará por encima de lo que lo hará el otro país.

3. PIB en Paridad de Poder Adquisitivo

En cuanto al PIB medido en paridad del poder adquisitivo, busca descontar el efecto divisa y precio entre países con la intención de mostrar cuál es el poder adquisitivo de cada país (OCDE, 2019). De acuerdo con The Economist (2019), el PIB medido en paridad de poder adquisitivo consiste en medir el coste de una cesta de productos de un país y compararla con otro teniendo en cuenta el tipo de cambio. Cabe mencionar que The Economist creó, en 1986, un índice que busca comparar los precios reales de cada nación en función del coste de un Big Mac (The Economist, 2019).

4. Producto Nacional Bruto

Además del PIB, otra forma de medición de la riqueza es el Producto Nacional Bruto, que, a diferencia del PIB, refleja la producción de una nación dentro y fuera de las fronteras en vez de reflejar solo la interior (Samuelson y Nordhaus, 2002). La principal consecuencia es que se excluye la producción interior realizada a través de factores productivos no nacionales (Cabello, 2019).

5. PMI

Un indicador empleado para ver la evolución de la actividad económica es el PMI manufacturero (Kopp, 2019). Este índice es elaborado, mensualmente, a través de una encuesta a gestores de grandes empresas en función de los pedidos encargados y de la evolución de la empresa (Kopp, 2019). Su medición es llevada a cabo por una empresa (IHS Markit), y en caso de que el indicador sea superior a 50, muestra expansión y en caso de que sea inferior a 50, muestra contracción económica (Kopp, 2019).

Por el momento, se han mencionado variables que no recogen los datos comparados en términos interanuales ya que ofrecen el dato agregado de un período de tiempo determinado, pero no lo comparan con los períodos previos, para eso se necesitan las tasas de crecimiento. Gracias a estas tasas se podrá descubrir las variaciones experimentadas por la variable objeto de estudio (Pliego, 2004). Matemáticamente se calcula dividiendo la diferencia entre la variable “t” menos la del anterior año, “t-1”, entre la variable “t-1” (Pliego, 2004).

En cuanto a los indicadores de desempleo y competitividad, existe la tasa de desempleo y el Índice de Competitividad Global.

La tasa de desempleo se calcula dividiendo el número de parados entre el total de población activa multiplicado por cien (Kagan, 2019). Esta tasa refleja el número de personas que buscan trabajo y no lo consiguen (Kagan, 2019).

Para medir el nivel de competitividad de un país, se emplea el Global Competitiveness Index (Foro Económico Mundial, 2018). Este índice es calculado teniendo en cuenta cuatro grandes variables, el capital humano, el ecosistema para la innovación, los mercados y el entorno. Se fundamenta en la evolución de la productividad y se visiona como un elemento que indica que países están mejor posicionados para el crecimiento (Foro Económico Mundial, 2018). Es más, de acuerdo con el informe, el 70% del crecimiento económico de un país puede ser explicado por este indicador. Además, se asocia la competitividad con el nivel de bienestar de dicha sociedad; lo cual explica, que los primeros puestos del índice estén copados por países con un elevado Índice de Desarrollo Humano.

2.1.3. Limitaciones del concepto de Crecimiento Económico y sus indicadores

No obstante, si bien casi todas las actividades realizadas por los agentes económicos están recogidas en los indicadores recogidos en el apartado anterior, hay determinadas actividades económicas que no están incluidas por su difícil medición como por ejemplo el comercio llevado a cabo en el mercado negro (Callen, 2008). Ahondando en las críticas, los indicadores de Crecimiento, especialmente, el PIB, siempre se ha visto como el fin (mayor Crecimiento) y no como un medio para alcanzar otros fines tales como la felicidad de la población o el incremento de calidad de vida (David Pilling, en la web del Foro Económico Mundial, 2018). Además, el hecho de que el PIB se incremente no significa que la población tenga una situación económica más holgada ya que, en muchas ocasiones, ese Crecimiento beneficia a una parte de la población y no alcanza a todos; esto es, de hecho, una de las principales limitaciones del PIB como medida e indicador de Desarrollo o calidad de vida (David Pilling, en la web del Foro Económico Mundial, 2018).

Otro inconveniente es que también existen actividades económicas no medidas por este indicador como el trabajo realizado por voluntarios o por una ama de casa; incluso determinadas actividades que antes se registraban en el PIB y que en la actualidad son gratuitas (David Pilling, en la web del Foro Económico Mundial, 2018). Por ejemplo, el conocimiento gratuito provisto por Wikipedia no se reconoce como actividad económica, y, por tanto, no se reconoce en el PIB. De la misma forma, hay determinadas actividades que generan un mayor bienestar que otras y, a pesar de ello, se contabilizan estrictamente en términos monetarios como por ejemplo el desarrollo armamentístico vale lo mismo que la apertura de un hospital (David Pilling, en la web del Foro Económico Mundial, 2018).

2.2.Desarrollo

2.2.1. Concepto

Con el ánimo de dar respuesta a las limitaciones del concepto de Crecimiento Económico surge a mediados del siglo XX el concepto de Desarrollo. Originalmente, el concepto de Desarrollo fue creado debido al creciente interés vivido a mediados del siglo XX por la justicia social, sin embargo, ese indicador seguía estando orientado a lo económico (Jiménez Herrero, 1996).

A partir de los años 70, se produce una reacción ante lo que hasta entonces habían sido las prioridades económicas comenzando a valorarse otros indicadores como el nivel de bienestar, la salud y alimentación o la educación (John Mckay en Jiménez Herrero, 1996).

Según se avanza en el siglo XX, el concepto de Desarrollo evoluciona. A ojos de la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo de Naciones Unidas (1987), el Desarrollo Económico implica la satisfacción de las necesidades presentes sin perjudicar las potenciales oportunidades de crecimiento de las generaciones posteriores. En definitiva, hay un claro enfoque basado en la sostenibilidad del medio (Von Weizsäcker y otros, 1997, en Martín Palmero y otros, 2004). El concepto de desarrollo económico excede lo económico y también se basa en otras dos dimensiones, la social y medioambiental. En línea con la definición propuesta por Naciones Unidas, Von Weizsäcker define el Desarrollo como “duplicar el bienestar con la mitad de los recursos naturales” (Von Weizsäcker y otros, 1997, en Martín Palmero y otros, 2004).

Una de las definiciones más recientes de desarrollo establece que este consiste en aquel proceso de mejora de la calidad de vida de los humanos y de las capacidades de mejor de los niveles de vida, libertad y autoestima (Todaro y Smith, 2012). En definitiva, el Desarrollo Económico excede el concepto de Crecimiento Económico y supera las limitaciones de este, buscando tener en cuenta la calidad de vida de la población y la sostenibilidad del medio.

2.2.2. Medición

El Crecimiento se mide en base a la actividad económica existiendo cierto consenso sobre su medición, sin embargo, hay diferentes formas de comprender y aproximarse al concepto de Desarrollo económico (Castillo, 2011).

Adicionalmente, al ser un concepto más amplio que el Crecimiento Económico y que requiere de medir variables que impactan en la sostenibilidad, en la justicia social, y en el bienestar de la población, los indicadores descritos en el apartado de crecimiento quedan excedidos (Jiménez Herrero, 1996). Por tal motivo, existen diferentes metodologías y formas de medición del desarrollo entre las que destacan el Índice de Desarrollo Humano (IDH) desarrollado por Naciones Unidas, el indicador de Evaluación del Desarrollo Económico Sostenible, desarrollado por la consultora The Boston Consulting Group y el Índice Gini y curva de Lorenz (Silve, 2013; y The Boston Consulting Group, 2015).

El IDH, como describe el informe de Desarrollo Humano del programa para el Desarrollo de Naciones Unidas (2018), se compone de tres factores, la salud, la educación y el nivel de vida:

En la variable de salud se elabora un índice compuesto que tiene en cuenta la protección de salud, el número de personas por dormitorio, el acceso a agua y el tipo de piso (Informe Nacional de Desarrollo Humano de Guatemala, 2016).

La variable de educación tiene en cuenta la esperanza educativa en niños y la escolaridad en adultos (Informe Nacional de Desarrollo Humano de Guatemala, 2016).

Por último, en relación con la variable de nivel de vida, se calcula un agregado de los ingresos en paridad de poder adquisitivo a nivel internacional (Informe Nacional de Desarrollo Humano de Guatemala, 2016).

Desde los años 90, año en el que se publicó por primera vez, el concepto de IDH ha ido evolucionando en consonancia con la evolución del concepto de Desarrollo Económico mencionado previamente (Informe de actualización estadística de indicadores e índices de Desarrollo Humano, 2018). Además, este informe señala como en los últimos años se ha modificado la forma de medir el desarrollo dadas las nuevas técnicas de medición y análisis de datos.

Por otro lado, el IDH no tiene en consideración determinadas cuestiones importantes, entre ellas, el nivel de derechos humanos de un país, no obstante, la principal carencia del indicador es la falta de consideración sobre la sostenibilidad medioambiental, uno de los pilares del concepto de Desarrollo Económico (Jiménez Herrero, 1996). Con la intención de corregir estos defectos, los informes de Desarrollo Humano del programa de Naciones Unidas recogen información acerca de la desigualdad y de la sostenibilidad.

En segundo lugar, la consultora The Boston Consulting Group desarrolló en 2015 un indicador llamado SEDA cuyo significado es “evaluación del desarrollo económico sostenible” y que se fundamenta en tres factores, económico, de inversiones y de sostenibilidad:

-Económico: refleja cómo las políticas fiscales y monetarias son capaces de crear un clima inversor y macroeconómico que provoca un reparto y distribución de los recursos eficiente. Tiene en cuenta el ingreso per cápita (medido en paridad de poder adquisitivo), la estabilidad económica (inflación y volatilidad del crecimiento) y el empleo (The Boston Consulting Group, 2015).

-De inversiones: considerado como un factor es crítico a la hora de asegurar las mejoras en capital humano y en los activos de una economía; lo que, finalmente, hace que una economía sea competitiva. Este factor tiene en cuenta especialmente la inversión en salud, educación e infraestructura (The Boston Consulting Group, 2015).

-De sostenibilidad: se fundamenta en la integración social y la protección medioambiental. A la hora de determinar cómo de sostenible es una sociedad, tiene en

cuenta la igualdad de rentas (índice de Gini), sociedad civil (igualdad de género y cohesión social), gobierno y medioambiente (The Boston Consulting Group, 2015).

En ningún caso este índice vincula políticas implementadas por los Estados y las distintas mejoras que se han ido produciendo.

Resulta relevante destacar que el indicador de Evaluación del Desarrollo Económico Sostenible no es realizado por una Organización Internacional, sino que es desarrollado por una consultora a diferencia del resto de indicadores de Desarrollo.

En tercer lugar, se estudia el Índice de Gini y la curva de Lorenz. La curva de Lorenz fue creada por Max.O Lorenz en el año 1905 y el Índice de Gini, fue creado por el italiano Corrado Gini en 1912 (González y otros, 2010).

En primer lugar, el Índice de Gini es un índice empleado para medir la desigualdad en los salarios y rentas, toma un valor entre “0” y “1”; siendo el “1” la mayor desigualdad y “0” la mayor igualdad (Frees y otros, 2013). Para calcularlo se emplea la curva de Lorenz, una curva que muestra en su eje “y” a la población y en su eje “x” a las rentas. La línea diagonal con ángulo de cuarenta y cinco grados representa lo que sería exactamente la igualdad, de hecho, se le denomina “línea de la igualdad” (Vallés Ferrer, 2009).

Al Índice de Gini se le realizan dos críticas principalmente (Rallo y Moncada, 2016). Por un lado, resulta demasiado simplista, en un número busca recoger cuán igualitaria es una sociedad, es decir, si hay una distribución de la renta igualitaria o si por el contrario, una pequeña parte de la población acumula la mayoría de ingresos (Rallo y Moncada, 2016). Por otro lado, hay cuestiones que se le escapan como por ejemplo el hecho de no tener en cuenta los alquileres o rentas en especie como los servicios públicos sanitarios, es decir, solo se tienen en cuenta las rentas estrictamente monetarias e ignora muchos elementos que contribuyen a la igualdad (Rallo y Moncada, 2016).

2.3. Política fiscal y monetaria.

2.3.1. Política monetaria

2.3.1.1. Concepto

La política monetaria consiste en fijar el límite de dinero en forma de efectivo y depósitos permitidos para circular en la economía (Duffy, 2017). Para adquirir bienes y servicios se necesita dinero, ese dinero tiene la forma de efectivo o de reservas bancarias lo que constituyen la oferta monetaria (Fernández Díaz, 2011). En consecuencia, la política monetaria afecta a la economía, siendo los Bancos Centrales los que determinan el nivel de efectivo y el nivel de reservas bancarias (oferta monetaria) así como los tipos de interés (Chen, 2019).

Una política monetaria expansiva consiste en buscar incrementar la masa monetaria, en otras palabras, se busca en aumentar la cantidad de dinero en circulación y, por consiguiente, aumentar la oferta monetaria (Buján Pérez, 2019). Como se mencionaba con anterioridad, a la hora de adquirir bienes y servicios se hace uso de la oferta monetaria la cual se intercambia entre los agentes económicos. Desde esta perspectiva, se puede afirmar que, para incrementar el PIB, se debe incrementar la oferta monetaria (Fernández Díaz, 2011). *A sensu contrario*, una política monetaria contractiva consiste en reducir el dinero en circulación.

Para controlar tal oferta monetaria, los bancos centrales modifican los conceptos de M0 (dinero en efectivo), M1 (M0 más depósitos líquidos), M2 (M1 más depósitos a corto plazo) y M3 (M2 más depósitos a largo plazo) (Bernal, 2014). A través de la reducción o incremento de la oferta monetaria, se produce una apreciación o depreciación del valor del dinero, lo que conllevará mayor o menor inflación (Bernal, 2014). En caso de incrementar la oferta monetaria, se llevará a cabo una depreciación del dinero, y esto hará que para comprar lo mismo necesitemos más dinero, por lo tanto, se produciría inflación (Bernal, 2014). Por tanto, resulta fundamental una política monetaria adecuada dado que, a través de ella, se modifica el coste de financiación de los agentes económicos (dado el cambio en el valor del dinero) y, de esta forma, los niveles de consumo e inversión varían, produciendo cambios en la producción y el empleo (Buján Pérez, 2019).

En función de cómo se articule la política monetaria (sea expansiva o contractiva), esta tendrá unos efectos u otros. Una política monetaria expansiva, que incremente la base

monetaria, provocará un incremento de la actividad económica, y éste, un alza de los precios (Banco de España, 2019). Aunque el control de precios sea el objetivo principal, predecir las tasas de inflación esperadas con precisión es extraordinariamente complicado (Stock y Watson, 2007, en Hua y Wu, 2018). Por el contrario, una política monetaria contractiva provocará una contracción en la actividad económica y una tendencia bajista en los precios (Bloomenthal, 2019).

Cabe mencionar el principio general de neutralidad del dinero en el largo plazo. Esto implica que, aunque un tipo de política monetaria u otra, puede afectar al producto y al desempleo en el corto plazo, en el largo plazo no afecta a estas variables, únicamente al nivel de precios. Por tanto, en el largo plazo, la búsqueda de objetivos que no sean la estabilidad de precios, no son acertados pues la política monetaria no es útil a nivel de Crecimiento Económico en el largo plazo. De hecho, la estabilidad de precios si que contribuye a un mayor bienestar y Crecimiento; esta es la razón, según el informe sobre Política Monetaria del BCE (2011) por la que el BCE está tan centrado en controlar los niveles de precios.

Los Bancos Centrales ostentan el monopolio sobre la política monetaria (BCE, 2001), una política que responde a unos objetivos que son establecidos por dichos Bancos Centrales pues la competencia pertenece en el caso europeo al Banco Central Europeo y en el americano a la Reserva Federal (BCE, 2001).

En el caso europeo, la política monetaria tiene como principal objetivo la estabilidad de los precios, es decir, el control de la inflación, pero en otras ocasiones, se hace uso de ella con la intención de estimular el Crecimiento Económico o, incluso, frenarlo. En función de los objetivos, se aplica un tipo de política monetaria u otra, pudiendo ser expansiva o contractiva (BCE, 2011).

2.3.1.2. Medidas

La aplicación de la política monetaria se lleva a cabo a través de diferentes instrumentos: el acudir al mercado para adquirir activos financieros (operaciones de mercado abierto), la posible modificación del coeficiente de caja de los bancos (nivel de liquidez mínima legal) y las facilidades permanentes (Buján Pérez, 2019; y BCE, 2011).

En concreto, a través de los instrumentos mencionados, es como el BCE controla los tipos de interés a corto plazo (BCE, 2011).

Las operaciones de mercado abierto son las que permiten controlar los tipos de interés, gestionar la liquidez y, por tanto, la política monetaria (Banco de España, 2019). Este tipo de operación es utilizada para incrementar o reducir la cantidad de dinero en circulación (Banco de España, 2019). En caso de que se busque incrementar la oferta monetaria, el Banco Central adquirirá títulos financieros, tanto los originados en el sector público como en el privado. Esta compra de activos por parte del Banco Central conducirá a una reducción del coste financiero de los agentes económicos (Banco de la República de Colombia, 2019), lo que genera la reacción en cadena mencionada en la parte conceptual de la política monetaria. En concreto, hay tres categorías principalmente (Banco de España, 2019):

-Operaciones principales de financiación y de financiación a plazo más largo. El Banco Central inyecta liquidez de manera periódica y con un vencimiento variable en función de si estamos ante operaciones de financiación a secas o de financiación a plazo más largo (Banco Central Europeo, 1998).

-Operaciones de ajuste. Consisten en un tipo de operación de mercado abierto cuyo objeto es la regulación de la situación de la liquidez, manteniéndolo los tipos de interés en el rango en el que el regulador pretenda, es decir, busca contrarrestar aquellos efectos producidos por fluctuaciones inesperadas del mercado (Peiro, 2019).

-Operaciones estructurales. Las operaciones estructurales “se llevan a cabo siempre que el Banco Central Europeo desea ajustar la posición estructural del Eurosistema frente al sector financiero con periodicidad o no. Se llevan a cabo mediante la emisión de certificados de deuda, operaciones temporales u operaciones simples (Banco de España, 2019).

Por otra parte, las operaciones de mercado abierto también pueden generar un efecto perturbador, puede llegar a afectar negativa al sector financiero. Al introducir en el sistema dinero, las valoraciones de los activos varían y, por tanto, la asignación de determinados recursos e inversiones puede variar (Fisher, 1976).

En segundo lugar, la modificación de los coeficientes de caja o también, coeficiente de reservas. Los coeficientes de caja son “Depósitos que las entidades de contrapartida deben mantener obligatoriamente en los bancos centrales nacionales” (Banco de España, 2019). Son un instrumento de política monetaria que afecta a las necesidades estructurales de liquidez del mercado y permite estabilizar los tipos de interés a corto plazo.” En definitiva, a mayores niveles de reservas mínimas, menor oferta monetaria ya que parte del dinero se retiene con motivo de garantizar la liquidez, de tal forma, que para generar una política monetaria expansiva se necesita reducir el coeficiente de reservas (Jiménez, 2019).

En tercer lugar, las facilidades permanentes son todas aquellas operaciones realizadas a un solo día en las que se introduce o suprime dinero del sistema (Banco de España, 2019). Por consiguiente, a través de estas facilidades permanentes se regula la cantidad de dinero en circulación y poder controlar los tipos de interés diarios (Jiménez, 2019). Para ello, existen dos instrumentos, de un lado, la facilidad marginal del crédito; de otro, la facilidad del depósito. La facilidad marginal del crédito es el instrumento que permite incrementar el dinero en el sistema, con ella, las entidades financieras obtienen liquidez durante un día. Finalmente, la facilidad del depósito permite a las entidades financieras depositar dinero en el banco central, de tal forma que el dinero en circulación se reduce (Banco de España, 2019).

2.3.2. Política fiscal

2.3.2.1. Concepto

La política fiscal es una práctica llevada a cabo por los Estados que implica la gestión de impuestos e ingresos, así como los niveles de gastos con la intención de influir en el sistema económico del país. En consecuencia, la política fiscal tiene dos vertientes, la de ingresos del Estado (obtenidos de los impuestos) y la de gastos del Estado (Expansión, 2019). La política fiscal, por tanto, consiste en ajustar los impuestos e ingresos del Estado a unos niveles de gasto determinados buscando influir en el sistema económico del país (Fidlin, 2017). La política fiscal está conectada con la política monetaria y, por consiguiente, en muchas ocasiones son combinadas para mejorar la situación económica de una nación (Fidlin, 2017).

La política fiscal está en manos de los gobiernos de cada Estado, la Unión Europea no tiene competencias a nivel de política fiscal, aunque sí establece mecanismos de supervisión para que no se caiga en ciertos desequilibrios económicos (Unión Europea, 2019). En cualquier caso, los gobiernos hacen uso tanto de la vertiente de ingresos como de la de gastos para influir en la economía, no solo buscan crecimiento, sino que también se satisfacen otros objetivos como por ejemplo el de buscar un país con más igualdad de oportunidades (Fidlin, 2017).

Al igual que en el caso de la política monetaria, la fiscal puede ser expansiva o contractiva. En el primero de los casos, se incrementa el gasto público o se reducen los impuestos; la contractiva es a la inversa (Rodríguez Nava y Venegas, 2015). Es decir, la expansiva, también llamada cíclica, pretende expandir e incentivar el PIB, frente a la contractiva que busca desestimular el crecimiento (Rodríguez Nava y Venegas, 2015).

Desde la óptica Keynesiana, lo adecuado es emplear una política fiscal contractiva en tiempos de expansión y viceversa, no obstante, desde los años 90, la mayoría de los Organismos Internacionales han defendido otra postura (Williamsom, 1990, en Rodríguez Nava y Venegas, 2015). Según estos Organismos, debe haber disciplina fiscal, la desregulación del mercado y un menor protagonismo del Sector Público en la economía (Williamsom, 1990, en Rodríguez Nava y Venegas, 2015).

En concreto, la política fiscal expansiva consiste en incrementar la renta disponible (a través de la bajada de impuestos o aumento del gasto público) con el fin de aumentar la actividad económica y el empleo. En cuanto a la política fiscal contractiva, esta consiste en incrementar los impuestos o reducir el gasto público; se aplica en momentos de excesiva expansión en los que se necesita frenar la inflación (Dornbusch y Fischer, 1995).

Como se explicó supra, el PIB es la suma de Consumo Privado, Inversión, Gasto del Sector Público y Saldo Neto del Sector Exterior (Exportaciones-Importaciones). En la medida en que el Gasto Público se incremente, también lo hará el PIB. Ahora bien, una mayor presión fiscal redundará en menor renta disponible para el ciudadano y, por tanto, una contracción del Consumo Privado (Cloutier, 2017). En otras palabras, el Consumo Privado suele representar dos tercios del Producto Interior Bruto por lo que una reducción de impuestos puede contribuir al aumento de la demanda agregada (Cloutier, 2017). No

obstante, un estudio realizado por la Agencia de Estadística del Trabajo norteamericana asegura que la reducción de impuestos tiene sentido si se concentra en las rentas medias y bajas dado que, por dólar ahorrado, una persona con ingresos altos ahorrará 86 centavos frente a los 48 centavos de la persona con ingresos bajos. Esto significa que, para estimular el Consumo, se ha de potenciar la bajada de impuestos a las rentas medias y bajas (Cloutier, 2017). Además de afectar a la demanda agregada, también afecta a la oferta agregada. Reducciones al impuesto sobre las ganancias de capital favorecen la formación de capital y mejora la capacidad productiva de un país (Cloutier, 2017).

La política fiscal debe estar orientada hacia la competitividad, pues, mayores cotas de competitividad se traducen en un mayor bienestar y riqueza (Foro Económico Mundial, 2018). De hecho, el Foro Económico Mundial elabora anualmente un indicador de competitividad que explica el 70% del crecimiento de cada país. Además, al estar asociada la competitividad al bienestar, aquellos países que son más competitivos son los que tienen mejores Indicadores de Desarrollo Humano. Esto significa que las políticas y medidas que se implementan en una economía deben estar orientadas hacia la competitividad. La política fiscal, y el papel del Estado en la economía es clave para incrementar o reducir la competitividad (Tax Policy Center, 2018).

No obstante, en los últimos años se ha puesto en duda la efectividad, tanto de la política monetaria como de la fiscal a raíz de la crisis del 2008 (Moncada, 2016). Inicialmente, muchos gobiernos subieron el gasto público e incluso redujeron los impuestos con la intención de estimular la economía (Chistiano y otros, 2011, en Kunkoro, 2018). Esto ha provocado que los déficits fiscales y la deuda pública se hayan disparado haciendo dudar a los expertos de como de útiles son los efectos de una política fiscal (Moncada, 2016). Tener déficit público, que los gastos excedan a los ingresos, conlleva incrementar la deuda pública, lo que se traduce en un mayor pago de interés por lo que cuantos más intereses se pagan, menos capacidad existe para financiar el resto de los servicios públicos y sobre todo, con la deuda se genera una carga para las generaciones futuras (Kunkoro, 2018).

2.3.2.2.Medidas

El Estado obtiene ingresos y genera gastos articulándose a través de esta doble vertiente de la política fiscal. Los ingresos se fundamentan principalmente en los

impuestos y las cotizaciones a las Seguridad Social. Los principales impuestos son el impuesto sobre la renta, el impuesto sobre los beneficios empresariales, impuestos especiales e impuestos al consumo (Agencia Tributaria, 2019).

Del otro lado, los principales gastos del Estado son dirigidos al pago de las pensiones, así como los gastos en educación, sanidad, seguridad, justicia e infraestructuras (Domenech, 2014). Ahora bien, dentro del gasto, se ha de separar el gasto productivo que incentiva el Crecimiento y que permite justificar una mayor presión fiscal, del gasto que no lo es (Domenech, 2014). El gasto considerado como productivo (educación, infraestructuras e I+D+i) no alcanza el 10% del PIB en los países desarrollados cuando los niveles promedios de gasto público se sitúan por encima del 35% (Domenech, 2014). No obstante, aunque mucha parte del gasto es considerado no productivo, esto no significa que sea ineficiente. Ese gasto genera bienestar (seguridad, transferencias que reducen la pobreza, ...) (Domenech, 2014).

Las dos palancas que puede usar el Estado es la reducción de impuestos o el incremento del gasto público si lo que se busca es una política fiscal expansiva y viceversa en caso de buscar una política fiscal contractiva (Dornbusch y Fischer, 1995).

2.3.3. Combinación de política monetaria y política fiscal

Los bancos centrales y los Gobiernos suelen compartir unos mismos objetivos, entre ellos, la estabilidad de precios, el Crecimiento Económico y la reducción del desempleo, esto implica que a través de la combinación de políticas pueden cumplir tales objetivos con mayor facilidad (Kenton, 2017).

Un ejemplo de combinación de políticas fue la implementada por EEUU desde 2008 hasta el 2010 ya que tanto la política monetaria como la fiscal fueron expansivas (OCDE, 2018). Sin embargo, no siempre se actúa en esta dirección, y, en ocasiones, política monetaria y expansiva no van de la mano, produciendo diferentes consecuencias (Kenton, 2017).

Tabla 1: Combinación de política monetaria y fiscal

		POLÍTICA MONETARIA	
		CONTRACTIVA	EXPANSIVA
POLÍTICA FISCAL	CONTRACTIVA	RECESIÓN	-Crece inversión -La política fiscal contrae el PIB pero la monetaria lo incrementa. -Bajada tipos de interés
	EXPANSIVA	-Caída de la inversión -La política fiscal incrementa el PIB pero la monetaria lo contrae. -Subida tipos de interés	CRECIMIENTO (riesgo de inflación)

Fuente: Elaboración propia basado en el Aula de Economía

En la Tabla 1 se detallan los efectos que un tipo de política fiscal y monetaria combinada pueden generar. En caso de que ambas políticas tengan carácter contractivo, se provocará una reducción del Crecimiento o incluso una caída en recesión. La reducción del Gasto Público reduce el PIB así como el incremento de los impuestos provocan una caída del Consumo y, por tanto, del PIB. De la misma forma, una política monetaria contractiva perjudicará a la Inversión contribuyendo a una contracción del PIB (Leandro, 2013).

Por otra parte, en caso de que una política sea expansiva y la otra contractiva, se producirán efectos contrarios. En caso de un incremento del Gasto pero una subida en los tipos, se producirá crecimiento por la parte del Gasto pero una caída en la Inversión. Si la expansiva es la monetaria y la contractiva la fiscal el resultado será al revés (Leandro, 2013).

Por último, la implementación de política monetaria y expansiva monetaria al mismo tiempo conducen a un incremento del PIB, pero también genera riesgos inflacionistas (Leandro, 2013).

3. Descripción de las principales medidas implementadas desde el 2000 hasta la actualidad en las economías y variables de las economías norteamericana y europea.

A continuación, se describen las principales medidas que se han tomado desde los 2000 hasta hoy a nivel monetario y fiscal, así como la evolución del Crecimiento y Desarrollo de ambas regiones. En primer lugar, se determinarán que las políticas seguidas por la Unión Europea, y; finalmente, las políticas implementadas en EEUU.

3.1. Unión Europea

3.1.1. Política monetaria

La política monetaria europea ha pasado por cuatro fases diferenciadas (Constâncio, 2018). La primera se inicia en 1999 y concluye en el 2003, es una estrategia orientada al lanzamiento del euro (Constâncio, 2018). Como ya se ha mencionado, el Banco Central Europeo determina la política monetaria buscando la estabilidad de precios. Para conseguir ese control de los precios, emplea diferentes instrumentos. Según menciona Constâncio (2018), inicialmente no se emplearon los más idóneos, se dio mucho valor al rol del dinero. En concreto, originalmente la M3 (incluye M0, M1, M2 y parte de la oferta monetaria que incluye depósitos a largo plazo, fondos, y ciertos activos líquidos) crecía al 4,5%, aunque llegó a situarse en cotas del 10% de crecimiento, esta diferencia fue un riesgo para la inflación, pues la oferta monetaria crecía a cotas muy altas (Constâncio, 2018).

La segunda fase comprende desde el 2003 hasta el 2007. De acuerdo con Constâncio (2018), en diversos países de la Unión Europea se empezaron a producir desequilibrios económicos en los que, dada la heterogeneidad de los Estados Miembros, el BCE no pudo intervenir. En caso de haber intervenido, no teniendo en mente el objetivo de la inflación sino tales desequilibrios, heterogéneos entre Estados Miembros, las consecuencias podrían haber sido mucho más perjudiciales que los beneficios obtenidos de acuerdo con la metodología desarrollada por Lars Svensson. No obstante, dada la

subida de la inflación, los tipos de interés se incrementaron alcanzando una tasa del 4% en 2007 (Constâncio, 2018).

Tras esto, y según continúa describiendo el propio Constâncio (2018), llega la fase 2008 a 2013, la fase de la crisis financiera global y de la gran recesión. Inmediatamente después de la caída de Lehman Brothers los tipos fueron rebajados hasta el 2,5% y se iniciaron mecanismos para garantizar la liquidez de los bancos. Estos mecanismos se flexibilizaron sensiblemente con la intención de facilitar a las instituciones financieras su acceso a el crédito. Entre 2007 y la mitad del 2012 el balance del BCE se duplicó debido a los programas de operaciones de mercado abierto, a partir de 2012 se inició un proceso de reducción del balance dada la mejora de la situación del sistema financiero (Constâncio, 2018).

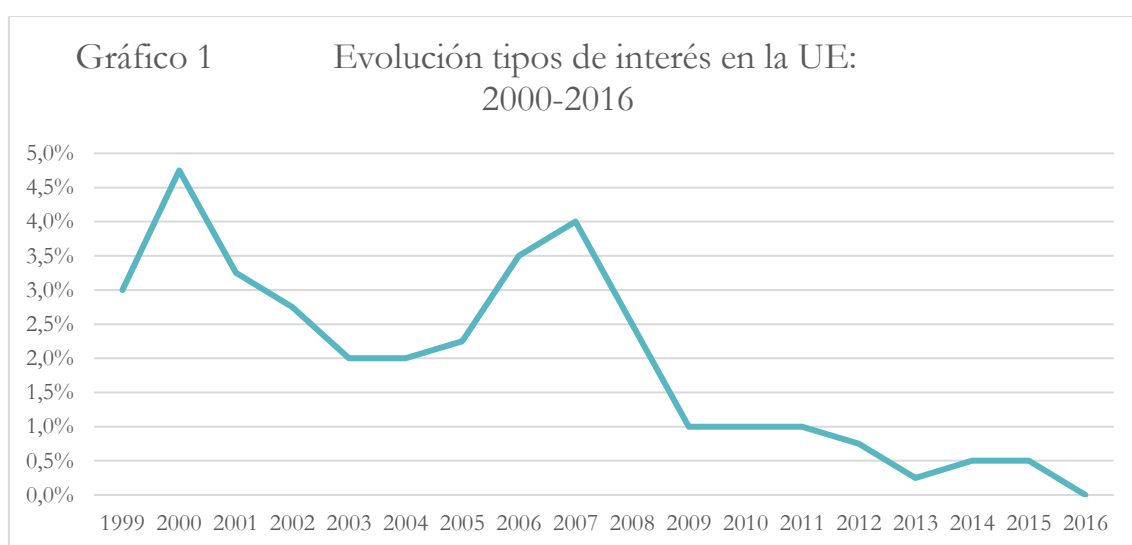
A finales del propio 2012 volvieron a reducirse los tipos, especialmente, por la presión financiera a la que estaban viéndose sometidos los países del sur de Europa (Constâncio, 2018). La recesión de 2012/2013 no fue responsabilidad de la política monetaria sino del programa de estabilidad fiscal en la que se sumergieron los Estados Miembros (Constâncio, 2018).

Finalmente, la última fase es la que comprende desde 2014 hasta la actualidad, una fase caracterizada por una inflación muy baja. A pesar de bajada en los tipos de interés, en esos momentos la predicción daba riesgos de deflación (Constâncio, 2018). El BCE achacó el riesgo de deflación a un estancamiento de la demanda agregada producido por la dureza de la política fiscal aplicada en 2010-2012 y por el sentimiento de debilidad económica tras dos recesiones.

En esta ocasión, era necesaria una política monetaria más expansiva que la implementada la tercera fase (Constâncio, 2018). Medidas no estándares fueron implementadas incrementando el balance del BCE a través de la compra de activos (operaciones de mercado abierto). Entre las medidas, un tipo negativo por depositar el dinero, dos programas de compra de activos y bonos, así como mayor facilidad para financiar a largo plazo los bancos. A inicios de 2015, se puso en marcha un programa de compra activos que incluía bonos soberanos. Según Constâncio (2018), en la actualidad

se puede afirmar que el programa de compra de activos fue la razón por la que se eliminaron los riesgos deflacionistas y se estimuló el crecimiento económico.

En definitiva, desde el lanzamiento de la moneda única, los tipos de interés se incrementaron en 1999 hasta alcanzar un tipo de 4,5%. Tras ello, desde el 2000 hasta el 2003 se redujeron los tipos hasta el 2%. A continuación, volvieron a escalar hasta el 4% para pasar posteriormente a una etapa de fuerte caída entre el 2008 y el 2016, situando el tipo en el 0% (BCE, 2018).



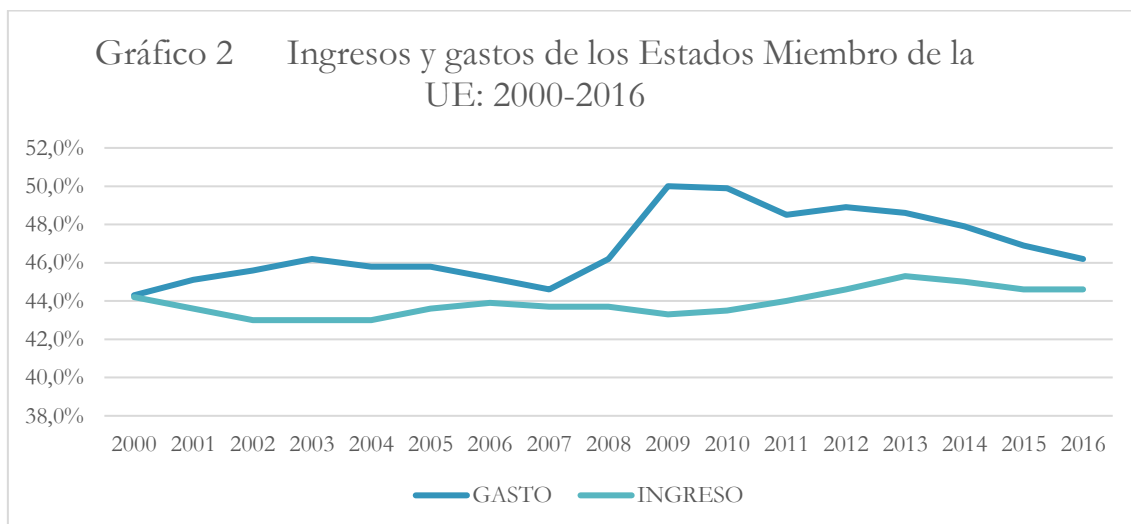
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central Europeo.

Para modificar los tipos de interés, el BCE ha hecho uso de las operaciones de mercado abierto, la modificación del coeficiente mínimo de reservas, así como de las facilidades permanentes (BCE, 2011). Se observa como la política monetaria ha sido expansiva entre los años 2000 y 2004 así como entre 2008 y 2016. Por el contrario, ha sido restrictiva en 1999 y en el período 2004 a 2008.

3.1.2. Política fiscal

La Unión Europea no gestiona la política fiscal pues son los Estados quienes tienen las competencias en materia de política fiscal. Ahora bien, sí que existen ciertas normas que constituyen un marco común para todos los Estados Miembros, ese marco se basa en el Tratado de Maastricht y en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (Unión Europea, 2019).

Como ya se ha recogido anteriormente, la política fiscal tiene dos vertientes, la de gasto y la de ingreso. En el caso de la Unión Europea, el gasto público medio se ha situado en torno al 45-47% del Producto Interior Bruto desde los 2000 hasta la actualidad (Eurostat, 2018). Sin embargo, los ingresos medios no han alcanzado tal cota, situándose entre el 43 y el 45% (Eurostat, 2018).



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

No obstante, de la misma forma que los ingresos de los Estados se han mantenido prácticamente constantes a lo largo de los años, esto no se produce con los gastos. El nivel de gasto de la UE se situaba en 2007 en 44,6% y alcanzó en 2009 el 50% (Eurostat, 2018). A partir de ese momento, se comenzó a reducir gasto terminando en 2017 con un 45,8% (Eurostat, 2018). Por tanto, entre el año 2007 y 2009 se lleva a cabo una política fiscal expansiva, sin embargo, a partir del 2009 la política fiscal deviene en contractiva (Eurostat, 2018).

El desfase de ingresos y gastos constituye una fuente de endeudamiento y pone en peligro la solvencia de los Estados en el largo plazo (Mendoza y Oviedo, 2004). Desde el año 2006 no ha habido ningún ejercicio en el que las cuentas de los Estados Miembros de la UE en conjunto hayan estado equilibradas; siempre se ha producido un desfase de ingresos y gastos (Eurostat, 2018). En la Tabla 2 se recoge el déficit fiscal medio de la UE y de los principales Estados Miembros.

Tabla 2: Evolución del Déficit Público en la UE.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Unión Europea	-1,6%	-0,9%	-2,5%	-6,6%	-6,4%	-4,6%	-4,3%	-3,3%	-2,9%	-2,3%	-1,7%	-1%
Alemania	-1,7%	0,2%	-0,2%	-3,2%	-4,2%	-1%	0%	-0,1%	0,6%	0,8%	0,9%	1%
España	2,2%	1,9%	-4,4%	-11%	-9,4%	-9,6%	-10,5%	-7%	-6%	-5,3%	-4,5%	-3,1%
Francia	-2,4%	-2,6%	-3,3%	-7,2%	-6,9%	-5,2%	-5%	-4,1%	-3,9%	-3,6%	-3,5%	-2,7%
Italia	-3,5%	-1,5%	-2,6%	-5,2%	-4,2%	-3,7%	-2,9%	-2,9%	-3%	-2,6%	-2,5%	-2,4%
Polonia	-3,6%	-1,9%	-3,6%	-7,3%	-7,3%	-4,8%	-3,7%	-4,1%	-3,7%	-2,7%	-2,2%	-1,4%
United Kingdom	-2,8%	-2,6%	-5,2%	10,1%	-9,3%	-7,5%	-8,1%	-5,4%	-5,4%	-4,2%	-2,9%	-1,8%

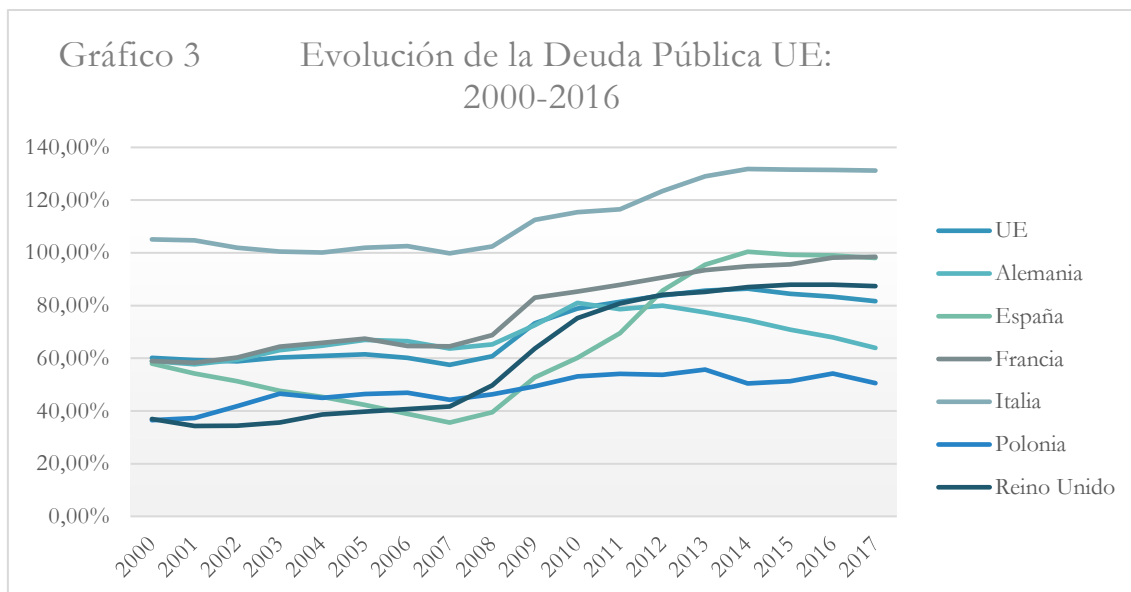
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

El hecho de que se produzcan más gastos que ingresos contribuye al incremento de la deuda. Como se describió en el marco teórico, la deuda puede medirse en términos absolutos (en cuyo caso siempre que hay déficit va en aumento) o en relativos (en función del tamaño de la economía). Como se puede comprobar en la Tabla 7 del Anexo, en la UE durante la primera década del siglo, la deuda sobre el Producto Interior Bruto se mantenía estable y en el en torno del 60% sobre el PIB, sin embargo, con la crisis iniciada en 2008 se produjo una escalada de esta alcanzando el 86% (Eurostat, 2018). Actualmente, se está reduciendo y ya está situada en el en torno del 81% (Eurostat, 2018).

Tabla 3: Deuda Pública sobre el PIB en la UE.

	2000	2017
UE	60,1%	81,6%
Alemania	58,9%	63,9%
España	58%	98,1%
Francia	58,9%	98,5%
Italia	105,1%	131,2%
Polonia	36,5%	50,6%
Reino Unido	37%	87,4%

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

3.2. Estados Unidos

3.2.1. Política monetaria

A inicios de siglo XXI se produce una breve recesión en EEUU, lo que desembocó en una bajada en los tipos de interés por parte de la Reserva Federal (FED) (Bernanke, 2010). Tal bajada de tipos de interés se mantuvo incluso cuando se preveía un incremento de la inflación a partir de 2004 (Belongia e Ireland, 2015). La bajada de tipos de interés fue rápida, pasando de un 6,5% al final del año 2000 a 1,75% en diciembre de 2001, para terminar, cayendo hasta el 1% en junio del 2003 (Bernanke, 2010). La bajada fue drástica, a pesar de que solo hubo un ejercicio de recesión técnica, debido a que la recuperación era demasiado suave y no se estaba traduciendo en suficientes empleos de acuerdo con la Reserva Federal. Además, la FED temía posibles riesgos de deflación o de una inflación demasiado baja (Bernanke, 2010). No obstante, a partir del 2004 se empieza a producir la recuperación de los tipos de interés hasta alcanzar un 5,25% en 2006 (Bernanke, 2010).

A partir del 2007, tras la primera señal de la Gran Recesión, la FED decidió actuar rápido, implementando medidas de liquidez (aumentando la concesión de créditos a los bancos). Además, también redujo los tipos de interés de manera consecutiva, de tal forma que en la primavera de 2008 el tipo de interés objetivo era 2% (Bernanke, 2012). Antes del 2009, los tipos de interés terminaron fijándose en un rango entre el 0 y el 0,25%.

Durante el 2009, la FED, tras comprobar que los mercados financieros requerían de mayores medidas, tomó medidas extraordinarias con la intención de dar apoyo a las instituciones financieras con problemas de solvencia (Bernanke, 2012). Estas medidas extraordinarias consistieron en incrementar el Balance de la FED lo que implicó la realización de operaciones en mercado abierto en virtud de las cuales, la FED adquirió bonos a largo plazo (de Agencias estatales y el Tesoro). También adquirió títulos asegurados con hipotecas (Bernanke, 2012).

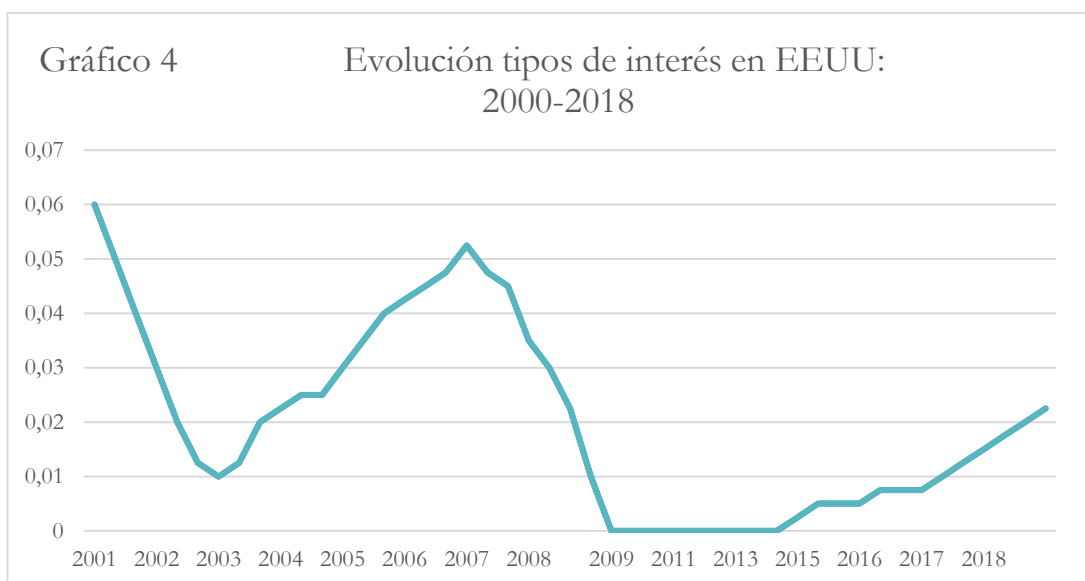
El hecho de que la FED llevase a cabo un programa ambicioso de compra permitió que todos esos productos financieros se encarecieran y los retornos exigidos a las inversiones fuera inferior, lo que condujo a una mejora de las condiciones financieras y, por tanto, se estimula la actividad económica (Bernanke, 2012).

Tras 2012 la situación económica comienza a mejorar (Consejo de Gobierno de la Reserva Federal, 2018), lo que se traduce en una mejora del empleo (Consejo de Gobierno de la Reserva Federal, 2018). Debido a esto, la FED decide reducir ligeramente sus operaciones en el mercado abierto (reduce el nivel de compras de 40 billones de dólares mensuales a 35 billones en el caso de los títulos respaldados con hipotecas y de 45 billones de dólares a 40 billones en el caso de los títulos de deuda a largo plazo del Tesoro estadounidense); aunque sigue aumentando su balance, pues el empleo y la inflación aún no están en el nivel deseado según se expone en el Informe de Política Monetaria del Consejo de Gobierno de la Reserva Federal (2018).

A partir de 2014, la situación económica se consolida, tanto la inflación como el empleo se encuentran cercanos a los niveles deseados, por lo que los tipos de interés se empiezan a elevar, concluyendo 2015 en el rango 0,25%-0,5% (Consejo de Gobierno de la Reserva Federal, 2016). Los siguientes años continúa el incremento de los tipos de interés a la par que la actividad económica sigue en expansión, alcanzando en 2018 el 2,25%.

Desde el año 2000, la evolución de los tipos de interés en Estados Unidos ha seguido un comportamiento similar al europeo, desde el 2001 al 2003, los tipos de interés caen, empezando a escalar de nuevo hasta el 2007, cuando superan el 5% (Reserva

Federal, 2019). Tras ello, caen con fuerza. Finalmente, en 2015 empieza una recuperación lenta (Reserva Federal, 2019).

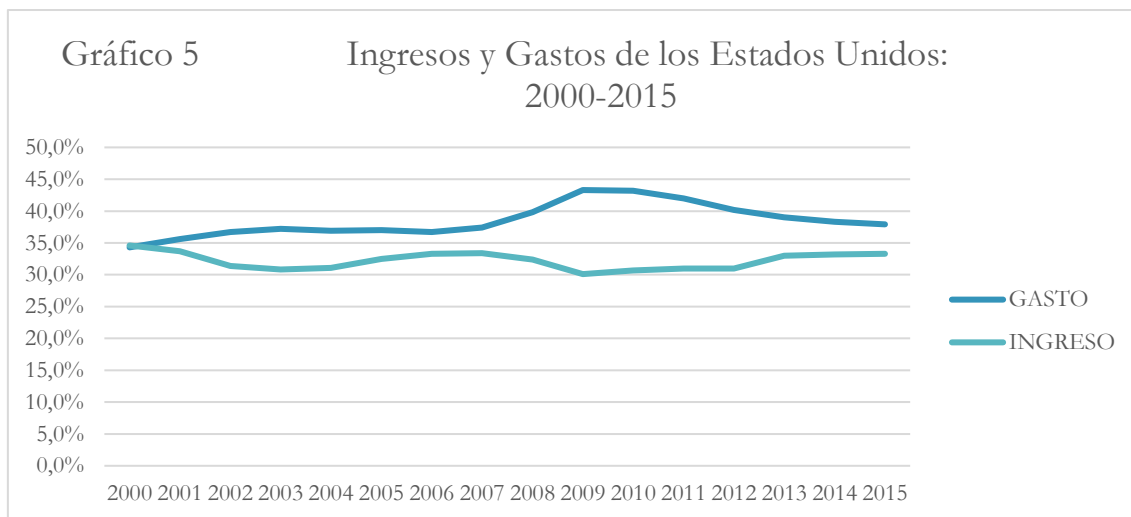


Fuente: Elaboración propia con datos de la Reserva Federal.

3.2.2. Política fiscal

En la economía norteamericana, el peso del Estado en la economía es un 20-25% inferior que en la economía europea, es decir, el sector privado ocupa mayor protagonismo. En términos de ingresos, el Estado ha ingresado en el período 2000 a 2017 una media que se sitúa entre el 33 y el 34% del PIB (OCDE, 2018). De otro lado, el gasto público medio se sitúa en el entorno del 37-38% (OCDE, 2018).

En el año 2008 los gastos del Gobierno se situaban en un 39,8% del PIB, alcanzando en 2010 un 43,2% (OCDE, 2018). En línea con la UE, a partir de ese momento se reduce el gasto. La política fiscal mantenida a partir del 2010 fue de carácter contractivo (OCDE, 2018). No obstante, entre 2008 y 2010 es claramente expansiva pues los gastos crecen y los ingresos caen (OCDE, 2018).



Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE

De la misma forma que en el caso de la UE, el déficit fiscal constituye un riesgo en la solvencia a largo plazo pues incrementa la deuda. Como se muestra en la Tabla 4, desde el año 2001 no ha habido ningún ejercicio en el que las cuentas estadounidenses hayan estado equilibradas. Habiendo alcanzado durante determinados ejercicios un déficit superior al 10% (OCDE, 2018).

Tabla 4: Evolución del Déficit Público en EEUU.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EEUU	0,34%	-1,85%	-5,30%	-6,41%	-5,78%	-4,45%	-3,33%	-3,99%
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
EEUU	-7,37%	-13,3%	-12,4%	-11,0%	-9,22%	-5,82%	-5,17%	-4,63%

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE

La acumulación del déficit se ha terminado traduciendo en un incremento sustancial de la Deuda Pública. Como se aprecia en la Tabla 5, EEUU supera ampliamente los niveles de deuda europeos, situándose en la actualidad en el 136% del PIB (OCDE, 2018).

Tabla 5: evolución de la Deuda Pública en EEUU.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EEUU	72,1%	74,8%	80,4%	81,8%	88,8%	88,6%	85,9%	86,4%
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
EEUU	102,4%	115,8%	125,9%	131,%	132,7%	136,3%	135,6%	136,6%

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE

En conclusión, la política monetaria de la UE es expansiva en los períodos 2000 a 2005 y desde el 2008 hasta la actualidad. Tiene carácter contractivo en el período 2005 a 2007. En lo referente a la política fiscal, es expansiva en los períodos 2000-2003 y 2008-2010. No obstante, en el período 2008-2010 se suben los impuestos a la vez que el gasto se incrementa por encima de lo que lo hacen los ingresos. En el período 2004-2007 y 2010-2016 la política fiscal es contractiva.

Tabla 6: política fiscal y monetaria en la Unión Europea desde el 2000.

Unión Europea	Expansiva	Contractiva
Política Fiscal	2000-2003 y 2008-2010	2004-2007 y 2010-2016
Política Monetaria	2000-2005 y 2008-actualidad	2005-2007

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat y BCE.

La política monetaria es expansiva en Estados Unidos en los períodos 2000-2004 y 2008-2015. Por el contrario, es de carácter restrictivo en el período 2004-2007 y 2015-2017. En cuanto a la política fiscal, esta es expansiva en los períodos 2000-2004 y 2008 y 2010, siendo contractiva en el período 2004-2007 y 2012-2015.

Tabla 7: política fiscal y monetaria en EEUU desde el 2000.

Estados Unidos	Expansiva	Contractiva
Política Fiscal	2000-2004 y 2008-2010	2004-2007 y 2012-2015
Política Monetaria	2000-2004 y 2008-2016	2004-2007 y 2015-2017

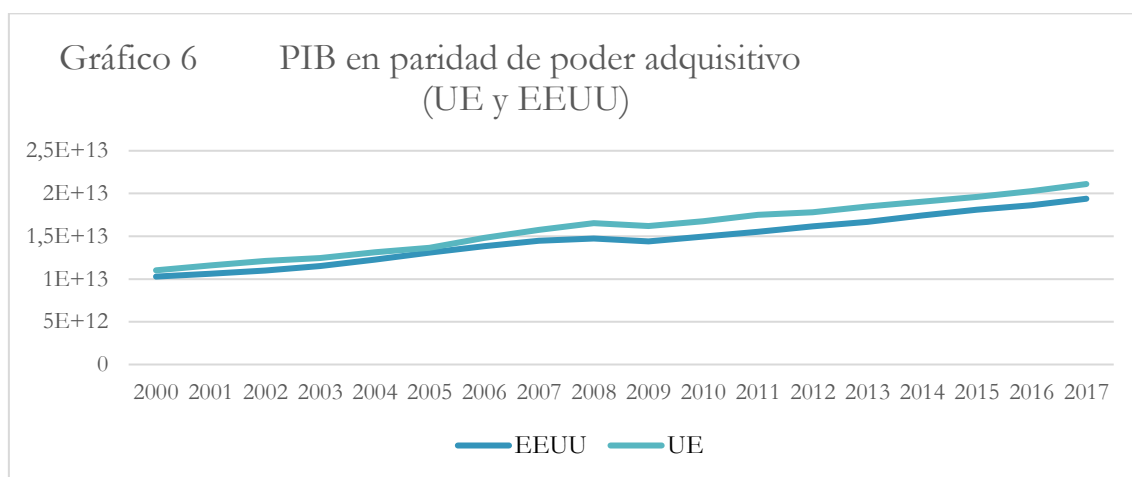
Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE.

3.3.Crecimiento y Desarrollo

El Producto Interior Bruto nominal ha crecido en ambas regiones significativamente durante el período 2000 a 2017; en concreto, el PIB estadounidense ha pasado de 10,285 a 19,391 trillones de dólares (Banco Mundial, 2018). La Unión Europea lo ha elevado desde 8,906 trillones de dólares hasta los 17,282 trillones (Banco Mundial, 2018). Ahora bien, la UE llegó a alcanzar, en 2008, los 19,138 trillones de dólares (Banco Mundial, 2018). Esto significa que el Producto Interior Bruto europeo aún no se ha recuperado desde la crisis. Ambas regiones han crecido desde el año 2000 hasta la

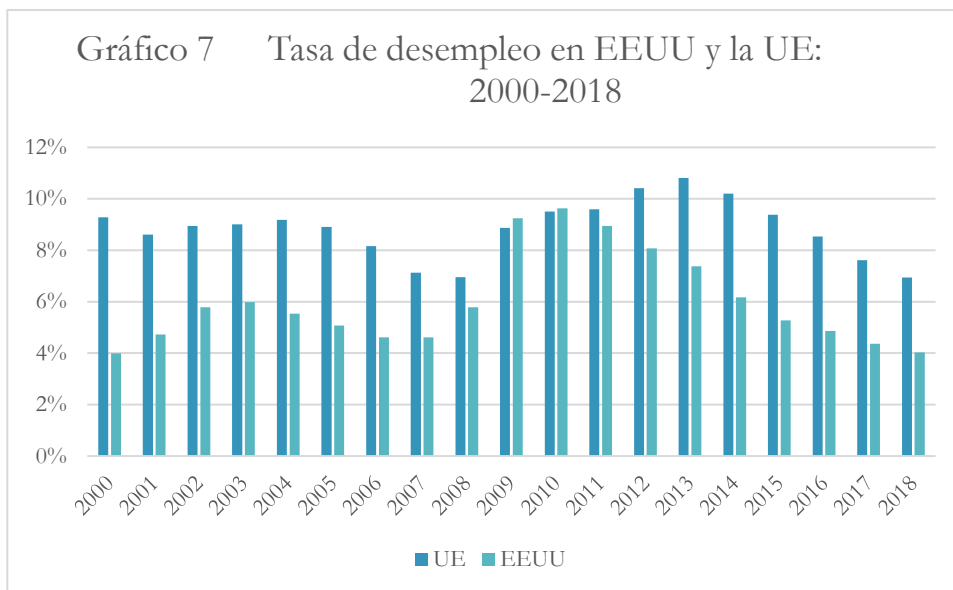
actualidad, no solo en términos de PIB nominal, si no que también han crecido a nivel de PIB en paridad de poder adquisitivo y en per cápita (Banco Mundial, 2018).

Desde el año 2000 hasta el 2017, el PIB medido en Paridad de Poder Adquisitivo ascendió en Europa un 92% y en Estados Unidos un 88,5% (Banco Mundial, 2018). En cuanto al PIB per cápita, este también ha ascendido más en la UE que en Estados Unidos, en concreto, en Europa ha ascendido un 83% y en Estados Unidos un 63,3% (Banco Mundial, 2018). Estos resultados son consistentes con el hecho de que la población norteamericana se ha elevado más que la europea, haciendo que la riqueza se divida entre más población (Banco Mundial, 2018).



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

En cuanto a las cifras de desempleo, estas han mejorado en la Unión Europea, en concreto ha caído desde el 9,3% al 6,4% durante la última década (Banco Mundial, 2019). En Estados Unidos, sin embargo, se mantiene en niveles similares (sobre el 4%) (Banco Mundial, 2018). No obstante, la población norteamericana ha crecido por encima que la europea, provocando mayor cifra de población activa, y, por tanto, mayor dificultad en la reducción del desempleo. En concreto, la población activa norteamericana ha ascendido desde los 146,7 millones hasta 164,1 millones de población activa (Banco Mundial, 2018).



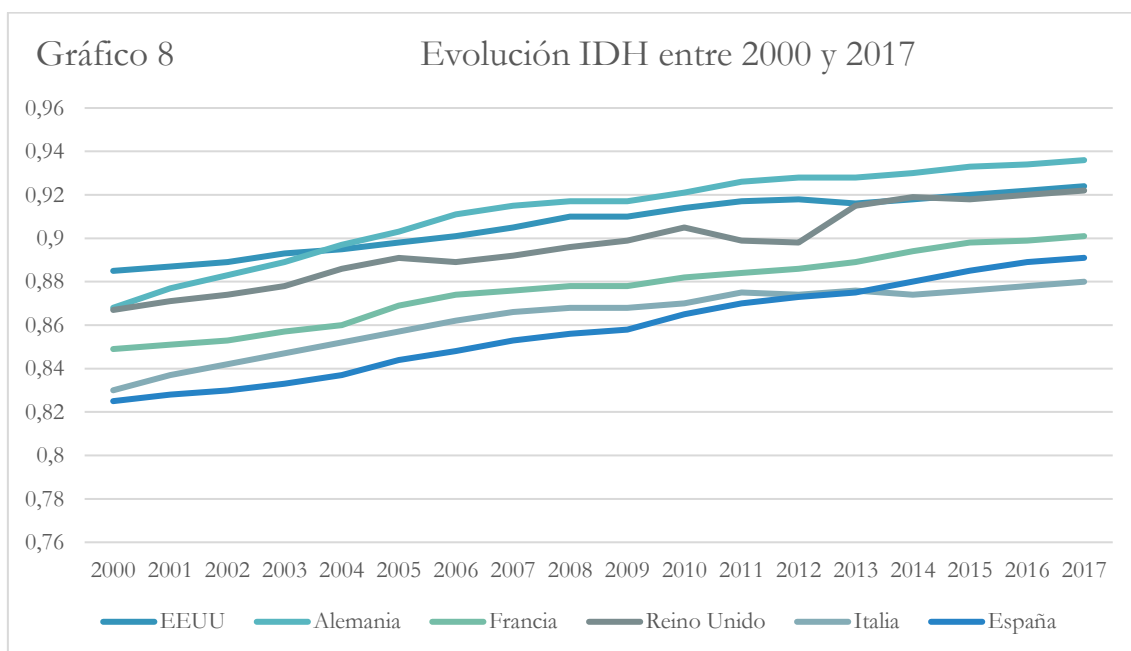
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Por último, el país con un mayor nivel de competitividad es Estados Unidos (Foro Económico Mundial, 2018). Los países europeos están repartidos entre la tercera posición, donde se sitúa Alemania, y el número sesenta y ocho en la que se encuentra Croacia (Foro Económico Mundial, 2018). No obstante, los principales países de la Unión Europea (Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, España y Polonia) están entre los cuarenta países más competitivos del mundo (Foro Económico Mundial, 2018).

Como se observa en el gráfico número 23 incluido en el Anexo, mayores niveles de competitividad se traducen en mayores niveles de renta bruta per cápita en un país. En definitiva, y como es afirmado por el Foro Económico Mundial (2018), mayor competitividad va a conducir a mayor riqueza y bienestar, por tanto, las medidas económicas que se implementen deben estar orientadas hacia obtener mayores niveles de competitividad para así lograr mayores niveles de Crecimiento.

En cuanto al Desarrollo Económico. Prácticamente no se observan diferencias, en cuanto al IDH, el estadounidense se sitúa aproximadamente en 0,924 (Naciones Unidas, 2018). En cuanto a la UE, varía en función del país, pero la media ponderada en función de la población sitúa su IDH en torno a 0,91 (Naciones Unidas, 2018). Tanto la UE como EEUU gozan de un IDH muy alto gracias a su alta esperanza de vida, su elevada renta per cápita y su buen nivel educativo. Por lo que se puede afirmar que la calidad de vida es prácticamente idéntica en ambas regiones. En el año 2000, el IDH estadounidense se

situaba en el 0,885, el europeo cerca de los 0,86 (Naciones Unidas, 2018). Es decir, a lo largo de la década ha crecido ligeramente más el IDH europeo que estadounidense.



Fuente: Elaboración propia con datos del Programa de Desarrollo De Naciones Unidas

En cuanto a la distribución de la renta y la igualdad, el Índice de Gini norteamericano se situó en 2016 en 41,5 puntos (Banco Mundial, 2019). En cuanto a la Unión Europea, no hay datos agregados, pero sí de diferentes países por separado. Para ilustrar y tomar una referencia de donde puede situarse en la Unión Europea se toman los Índices de Gini de los principales países europeos: Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y España. Estos países representaron, en 2007, el 70% del Producto Interior Bruto europeo (Eurostat, 2018). El índice de Gini alemán se sitúa en 31,7; el francés en 32,7; el británico en 33,2; el italiano en 35,4; y el español, en 36,2 (Banco Mundial, 2019). Esto significa que los países de la Unión Europea tienden a tener una distribución de la renta más repartida, y, por tanto, serían mas igualitarios que Estados Unidos. No obstante, no se debe olvidar que el Índice de Gini puede resultar simplista y que determinadas rentas en especie están excluidas (Rallo y Moncada, 2016).

Como este trabajo tiene como objetivo el análisis de las medidas que se han implementado durante el actual siglo, se recoge la comparación del Índice de Gini actual con el que había a inicios de los 2000. El Índice de Gini estadounidense ha crecido desde los 40,4 hasta los 41,5. En línea con EEUU, la mayoría de los países europeos analizados

incrementan su Índice de Gini, en el caso de España y Alemania la subida es notoria (Banco Mundial, 2019). En el caso germano se pasa de 28,8 a 31,7 y en el español de 31,8 (datos del 2003) a 36,2 puntos (Banco Mundial, 2019). La única excepción a la tendencia de subida de la desigualdad es Reino Unido (Banco Mundial, 2019). Desde el 2004 hasta la actualidad su índice de Gini cae en prácticamente 3 puntos, desde 36 hasta 33,2 puntos (Banco Mundial, 2019). Esto significa que en términos generales ambas regiones han seguido la misma tendencia con la excepción de Reino Unido.

Tabla 8: Índice de Gini.

PAÍS	GINI en el 2000/05	GINI en el 2018
EEUU	40,4	41,5
Alemania	28,8	31,7
Francia	31,4	32,7
Reino Unido	36,0	33,2
Italia	34,9	35,4
España	31,8	36,2

Fuente: Datos del Banco Mundial y Eurostat.

Por otra parte, otro de los indicadores que permiten medir el Desarrollo es el SEDA. El gráfico número 21 (Anexo) sitúa a países y ciudades-Estados dentro de un área que tiene en cuenta la relación existente entre el SEDA y el nivel de PIB per cápita.

Se puede observar que los países con mejores índices SEDA son los europeos, norteamericanos y alguna ciudad-Estado asiática como Singapur. Adicionalmente, se muestra claramente una alta correlación entre el PIB per cápita y el SEDA; a mayor nivel de renta, mayor SEDA, y, en consecuencia, mayor bienestar.

Sin embargo, en el gráfico 22 (Anexo), se muestra cómo ha ido evolucionando en los últimos años el SEDA en función de la renta per cápita. Los países sobre el nivel de referencia muestran que son capaces de generar mayor Desarrollo y bienestar en comparación de los países por debajo del nivel de referencia para un mismo nivel de crecimiento del PIB per cápita. En definitiva, crecer económicamente no implica necesariamente mayor calidad de vida, aunque entre ambas variables existe correlación (la línea que muestra nivel de referencia tiene pendiente positiva, lo cual es reflejo de que, a mayor crecimiento en el PIB en paridad de poder adquisitivo, mayor progreso en el

indicador SEDA se produce). Se puede apreciar como Estados Unidos se encuentra ligeramente debajo del nivel de referencia, lo que se traduce en que no es capaz de transformar totalmente su crecimiento en bienestar. De la misma forma, muchos países europeos también se encuentran por debajo de dicho nivel (Francia, Italia, Suecia, Reino Unido, ...), sin embargo, Alemania destaca y se encuentra muy por encima del nivel de referencia.

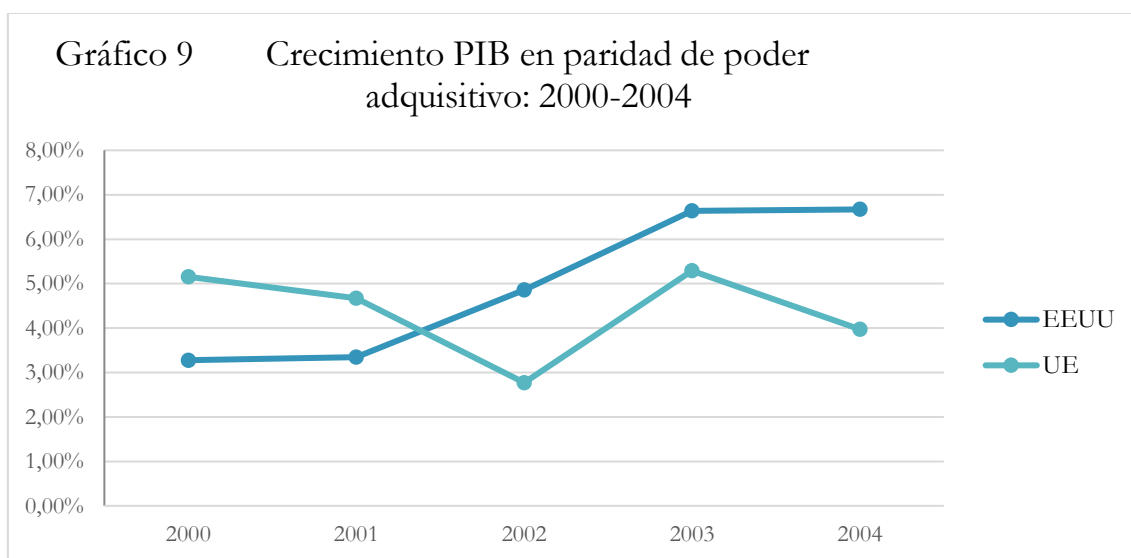
4. Análisis empírico

En este apartado del Trabajo se estudiarán las relaciones entre los resultados obtenidos a nivel de Crecimiento y Desarrollo con las diferentes políticas monetarias y fiscales implementadas en cada región analizada. Para poder analizar en más detalle el efecto que las medidas implementadas han tenido, se ha dividido el análisis en cuatro períodos (2000-2004; 2005-2007; 2008-2010 y 2011-2017). Esta división responde a la orientación de las políticas monetarias y fiscales ya que se identifica como cada período se caracteriza por tener una política de un tipo durante la totalidad del período. Es decir, cada cambio de período se produce una orientación en las políticas económicas. De esta forma, se podrá observar la evolución del Crecimiento y Desarrollo en cada período y se vinculará con las políticas que fueron tomadas en ese mismo período de tiempo.

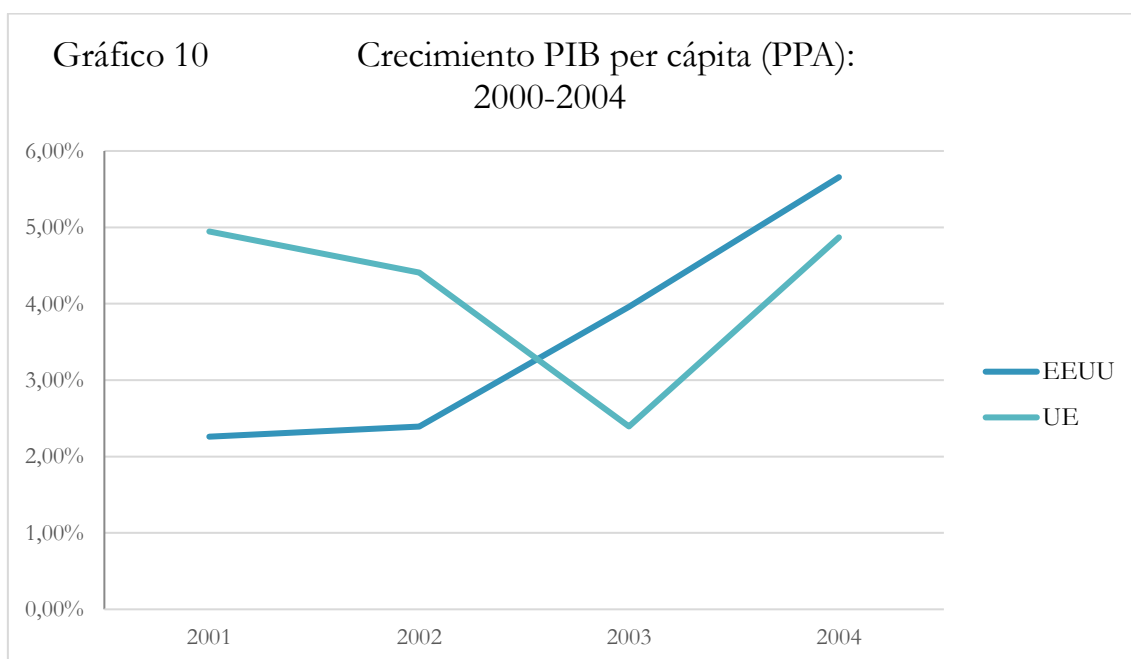
En primer lugar, ya se han señalado diferentes indicadores que reflejan Crecimiento; de ellos, se han decidido usar el PIB per cápita y el PIB en paridad de poder adquisitivo. A pesar de las limitaciones de ambos indicadores, se han decidido seleccionar estos por ser los dos que reflejan el nivel de actividad económica de un país en su totalidad. A diferencia del PIB, el PMI es un indicador que predice, no que muestra lo que realmente ha ocurrido en el pasado (Kopp, 2019). Se descarta el Producto Nacional Bruto por no tener el mismo valor explicativo que otras variables.

A nivel de Desarrollo, se ha descartado el indicador SEDA diseñado por la consultora The Boston Consulting Group por ser el único no respaldado y elaborado por Organismos Internacionales. En consiguiente, se trabajará con el Índice de Desarrollo Humano y con el Índice de Gini (obtenido a partir de la curva de Lorenz).

En el período 2000 a 2004 Estados Unidos consiguió crecer más que la Unión Europea en términos de PIB paridad de poder adquisitivo (EEUU creció un 19,5% y la UE un 18%). A mayores niveles de crecimiento de PIB, mayor Crecimiento Económico. Sin embargo, su crecimiento a nivel per cápita fue inferior (EEUU creció un 15% y la UE un 17,65%) (Banco Mundial, 2018). Esto se explica porque, a pesar de incrementar su actividad económica a ritmos superiores a los de la Unión, la población norteamericana también creció más, en concreto, 10 millones en Estados Unidos frente a los 6 de la Unión Europea (Banco Mundial, 2018).



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

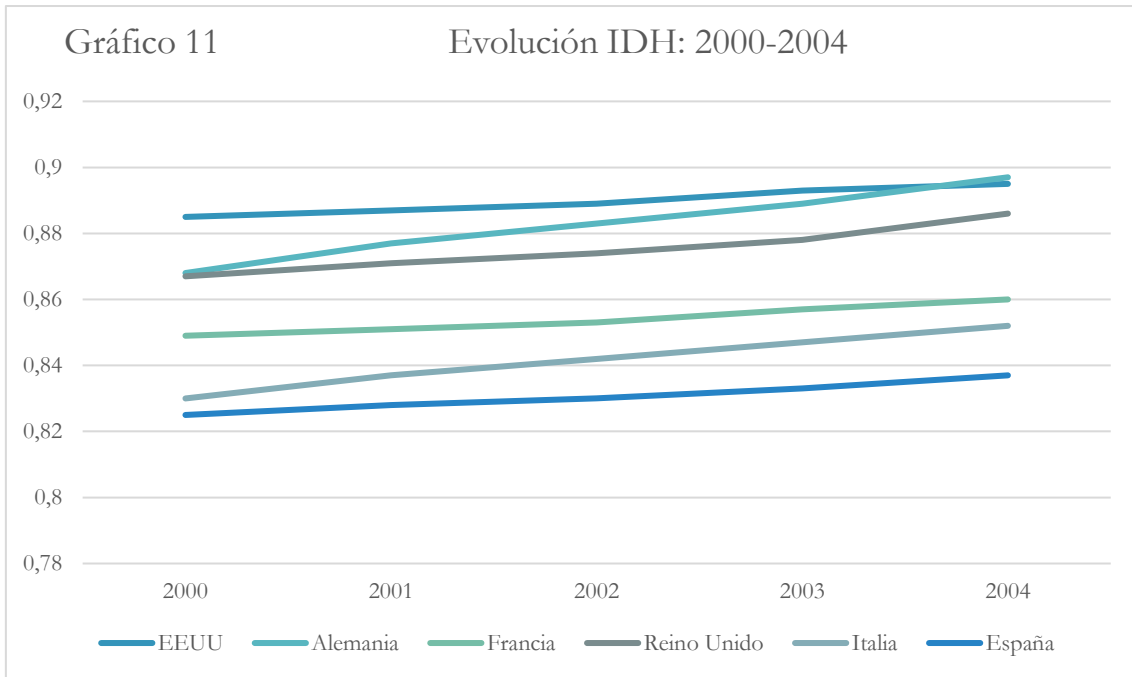
Como se observa en los gráficos 9 y 10, se produce un cambio de tendencia en el año 2001, este cambio de tendencia se debe a las diferentes políticas monetarias y fiscales implementadas. A partir del 2001, y hasta el 2004, el PIB en paridad de poder adquisitivo de EEUU crece un 15,6% y el de la UE un 13,3% (Banco Mundial, 2018).

A nivel monetario, Estados Unidos actuó más rápido que la Unión Europea, antes de 2003 había situado los tipos de interés a un nivel de un 1%. La Unión necesitó de un año más para reducirlos hasta un 2% (Constâncio, 2018). A pesar de las diferencias en la política monetaria, a nivel fiscal se producen diferencias de mayor intensidad. Desde el año 2000 al 2004, Estados Unidos incrementa su gasto público en un 2,9% de su PIB a la vez que reduce sus ingresos en un 3,7% (OCDE, 2018). Esto provoca un mayor déficit que alcanza un 6,41% en 2003 (OCDE, 2018). A su vez, este déficit incrementa la deuda lo que conduce en un menor crecimiento a futuro (EAE Business School, 2013).

En el caso europeo, el gasto público se eleva en 1,3% del PIB y los ingresos caen un 1,2%. La bajada de impuestos es tres veces más reducida que la norteamericana y el incremento del gasto público no llega a ser la mitad del incremento del gasto público estadounidense (Eurostat, 2018).

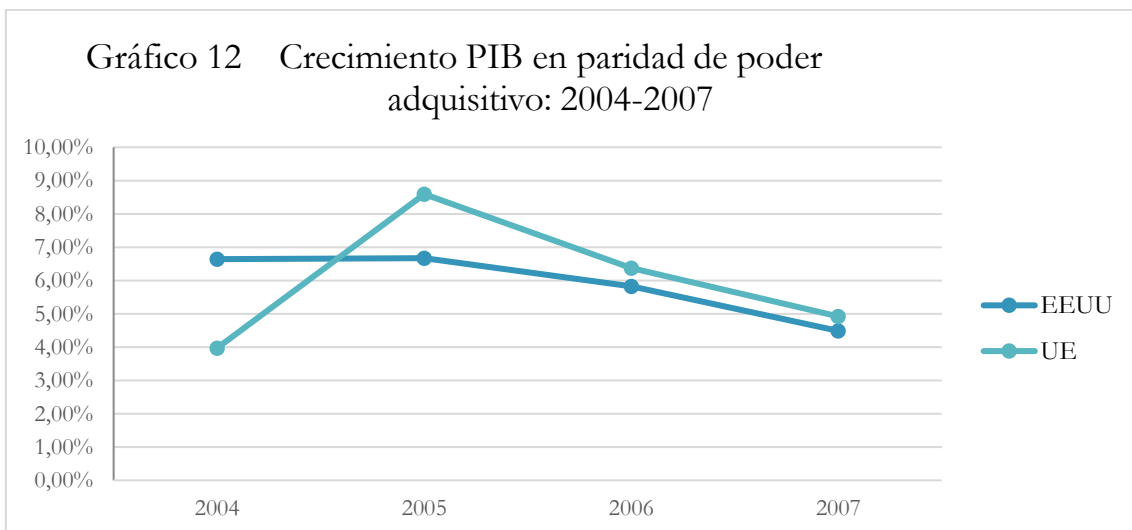
La combinación y aplicación de una política monetaria y fiscal más intensa en Estados Unidos que en la Unión ha contribuido a que en ese período el Crecimiento fuera superior en Estados Unidos. A pesar de crecer más que la Unión, el desempleo en Estados Unidos se incrementa desde un 4% hasta un 6% frente a la Unión Europea, donde se mantiene estable (Banco Mundial, 2018).

Aún consiguiendo mayores tasas de Crecimiento, Estados Unidos no consigue desarrollarse más que la UE como se observa en el Gráfico 11. De la misma forma, el desempleo en el período 2000-2004 evoluciona mejor en la UE que en Estados Unidos (Naciones Unidas, 2018).



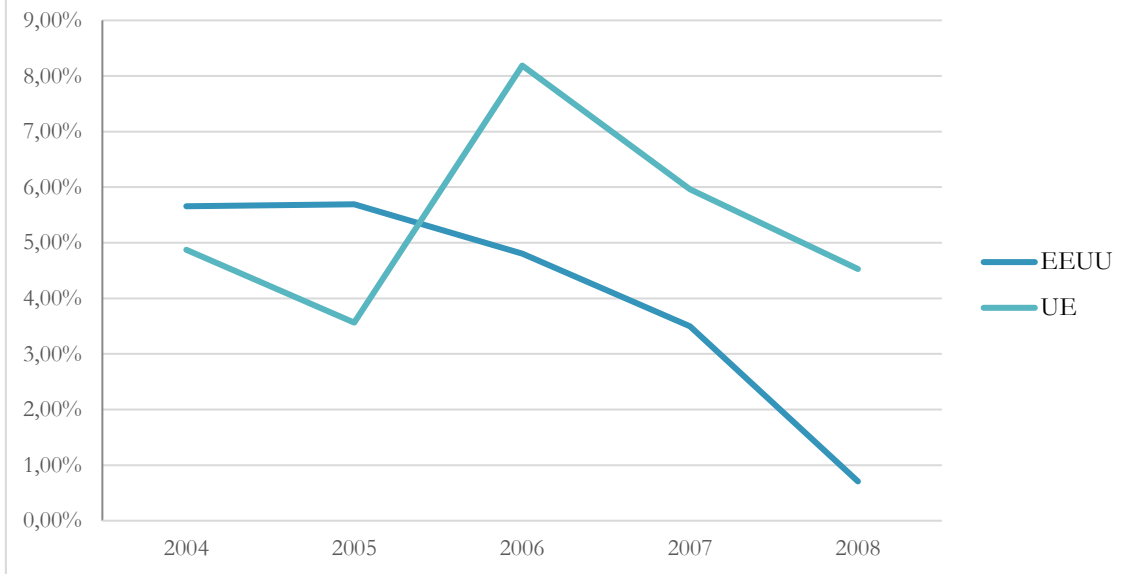
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

En cuanto al período que va a partir del 2004 hasta el 2007, la UE consigue mayores tasas de crecimiento (Banco Mundial, 2018), a pesar de implementar políticas fiscales y monetarias contractivas. Tanto en el 2005 como en 2006 y 2007, la UE crece por encima de Estados Unidos a nivel de PIB en paridad de poder adquisitivo. Sin embargo, a nivel per cápita EEUU crece más en el año 2005 (Banco Mundial, 2018).



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Gráfico 13 Crecimiento PIB per cápita (PPA): 2004-2008



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

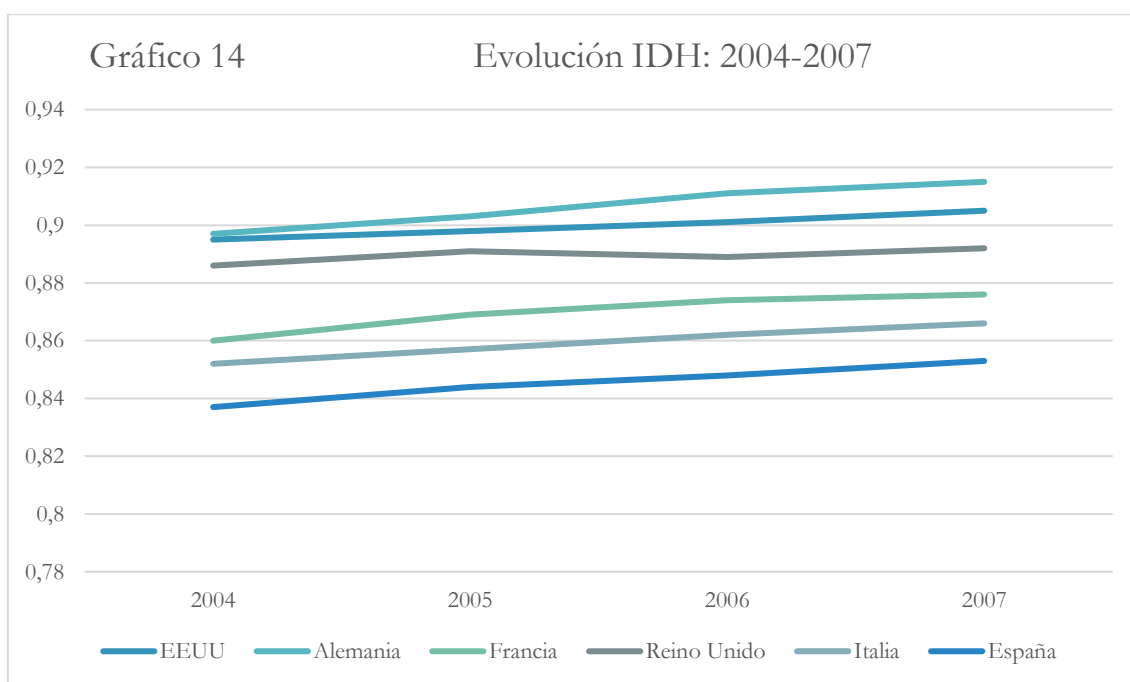
En la UE, los tipos de interés se elevaron hasta alcanzar un 4% en 2007. Por otro lado, el gasto público se redujo hasta el 44,6% del PIB y los ingresos ascendieron hasta un 43,7%. Esto se traduce en una reducción de casi 1% en términos de gasto y un incremento de siete décimas en los ingresos de los Estados Miembros. En definitiva, es un ajuste de 1,5% (la suma de la reducción del gasto y el incremento de impuestos) (OCDE, 2018).

Por otra parte, EEUU aumentó sus tipos de interés hasta alcanzar un tipo del 5,25% en 2007. Es decir, pasó de un 1% en el año 2004 a un 5,25% al final del período (Bernanke, 2012).. Además, incrementó su gasto en cinco décimas en el mismo período, pero también modificó lo que ingresaba elevando la recaudación en dos puntos porcentuales. Esto condujo a que el ajuste total es idéntico al de la Unión Europea.

A nivel de políticas y medidas implementadas, la mayor diferencia del período es el mayor carácter contractivo de la política monetaria estadounidense, y, por lo tanto, por lo que Estados Unidos podría haber crecido por debajo de los niveles de la Unión. Es decir, la actividad económica no creció tanto en EEUU producto de una política monetaria más contractiva que la de la UE.

Gracias al Crecimiento Económico de ambas regiones, a pesar de que no se revirtió el déficit público, la deuda en términos relativos al PIB se mantuvo estable e incluso se redujo ligeramente. La deuda no recorta Crecimiento a corto plazo, de hecho, es un instrumento útil para estimular el crecimiento, sin embargo, sus consecuencias son a largo plazo. En este período el desempleo se reduce en ambas regiones, pero especialmente en la Unión Europea, lo que es consistente con los datos de Crecimiento. (entre el 2004 y el 2007 la UE creció un 20,1% y EEUU un 17,9%; lo que hizo caer el desempleo desde el 9% al 7% y del 6% al 5% respectivamente) (Banco Mundial, 2018).

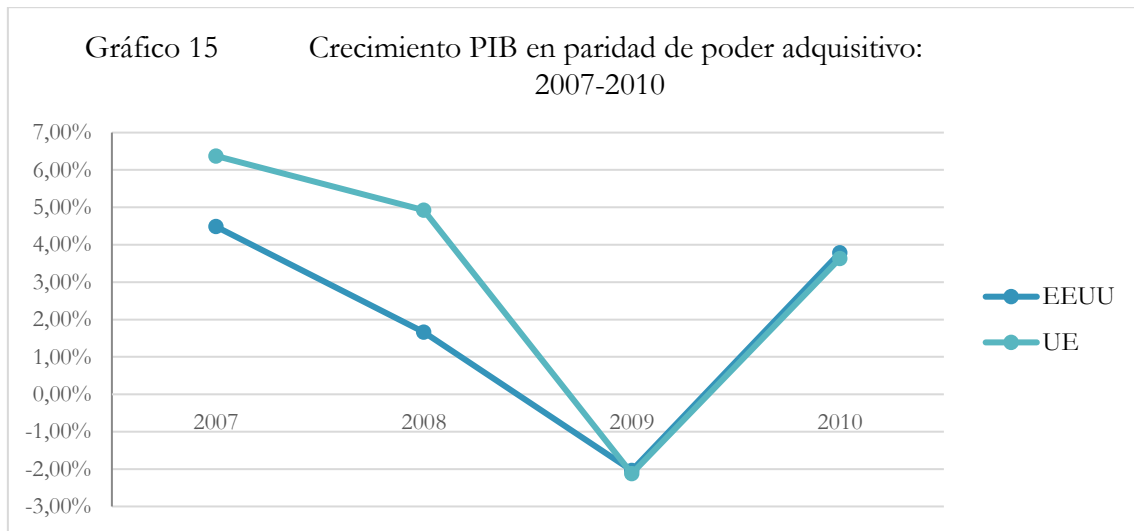
Por último, el IDH creció especialmente en Alemania (0,018), Francia, España (0,16) e Italia (0,14), EEUU (0,01) superó en crecimiento de Desarrollo a Reino Unido (0,006) (Naciones Unidas, 2018). En este caso, la UE ha crecido más y en media también se ha desarrollado más que Estados Unidos.



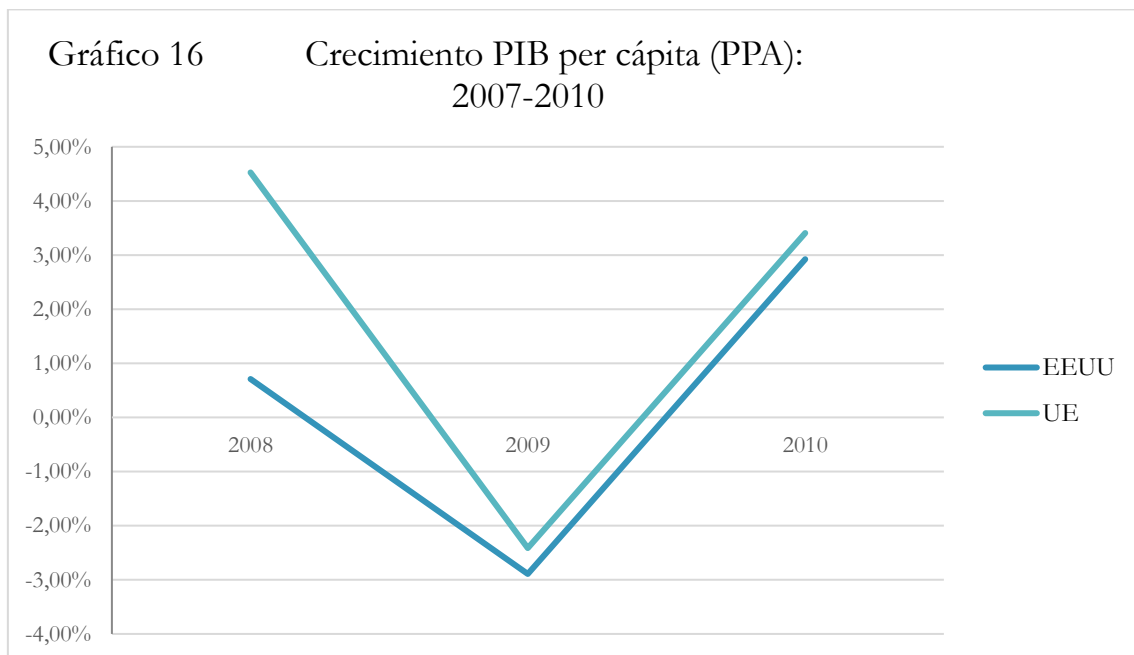
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

El siguiente período identificado es el 2008-2010. Los resultados de Crecimiento tanto en términos de PIB en paridad de poder adquisitivo (el PIB estadounidense se contrae casi un 1% y el europeo crece un 2,6%) como en PIB per cápita son más beneficiosos para la Unión Europea (el PIB per cápita estadounidense cae un 2% y el europeo crece un 2%) (Banco Mundial, 2018). Este período se caracteriza por la

combinación de política fiscal y monetaria en una misma dirección, la expansiva, lo que condujo a elevados déficits que hicieron incrementar sustancialmente la deuda (Eurostat y OCDE, 2018).



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

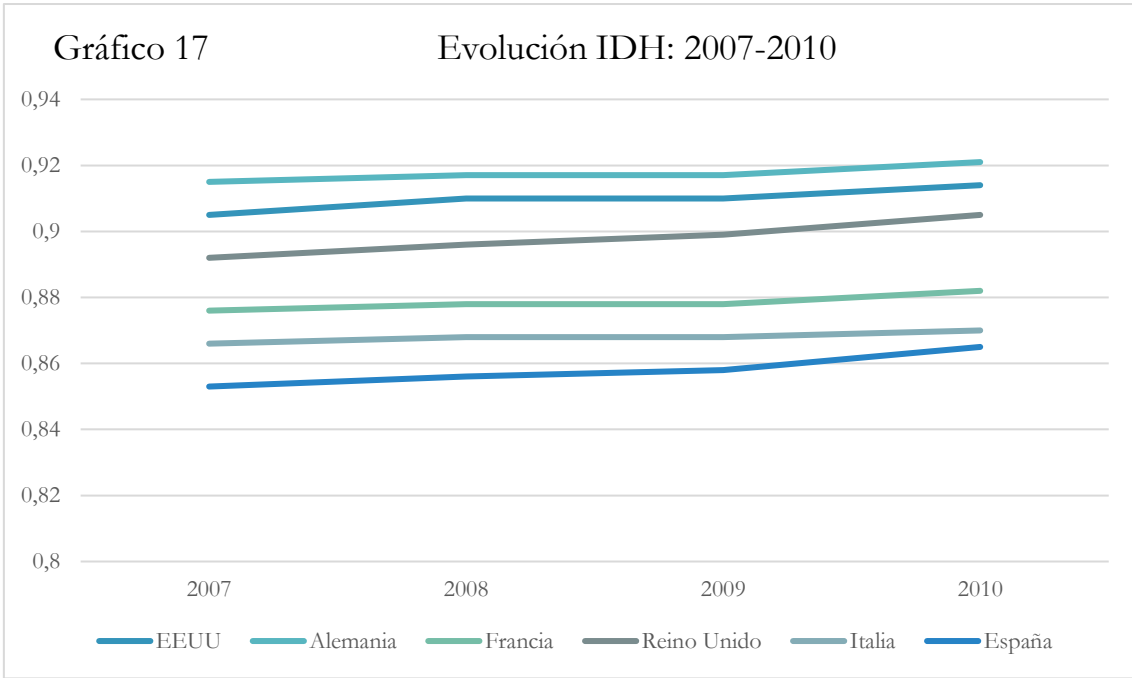
EEUU incrementó su gasto público en el período 2008 a 2010 desde 39,8% hasta 43,2%, lo que significa un incremento de 3,4% (OCDE, 2018). En cuanto a los ingresos,

se redujeron en un 1,7% del PIB. La UE también actuó en la misma dirección, incrementando los gastos en un 3,5% a la vez que reducía la recaudación en dos décimas (OCDE, 2018). En otras palabras, la política fiscal de EEUU ha sido más ambiciosa pues en total ha variado 5,1% del PIB frente al 3,7% europeo (OCDE y Eurostat, 2018). Esto se ha traducido en un déficit de 13,13% en 2009 en EEUU y un 6,6% en la Unión Europea en el mismo período, con una deuda de 125,9% y 83,4% respectivamente (Eurostat, 2018). Sin embargo, la mayor ambición de la política fiscal estadounidense no se ha traducido en un mayor incremento de la actividad en EEUU (el PIB estadounidense se contrae casi un 1% y el europeo crece un 2,6%).

A nivel monetario, los tipos de interés cayeron con mayor fuerza en Estados Unidos situándose en el 0% en 2009. Por su parte, el BCE no los redujo hasta 2012 a ese nivel, fijándolos en 2009 en el entorno del 1% (Constâncio, 2018).

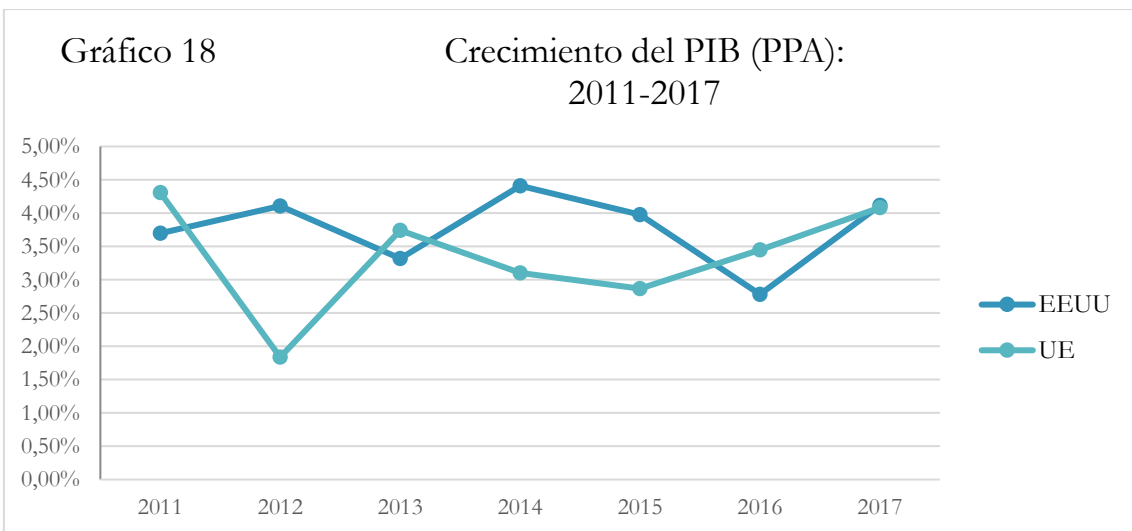
La mayor intensidad de la política fiscal y monetaria de EEUU no le sirvieron para poder crecer y salir de la recesión con mayor rapidez que la Unión Europea en el corto plazo. A pesar de esa mayor ambición en las políticas, el desempleo se incrementó más en EEUU que en la Unión Europea (en EEUU se elevó desde el 5% al 10% y en la UE pasó de situarse en el 7% a alcanzar el 10%) (Banco Mundial, 2018), posiblemente por la mayor flexibilidad y dinamismo que caracteriza el mercado laboral americano.

Los resultados de Desarrollo no tienen una relación directa con las tasas de Crecimiento. Estados Unidos vuelve a ser el tercer país con mayor crecimiento en su Desarrollo, por detrás de Reino Unido y España a pesar de que crece por encima de la Unión Europea (en Reino Unido el IDH se incrementa en 0,007, y en EEUU y España un 0,005) (Naciones Unidas, 2018).

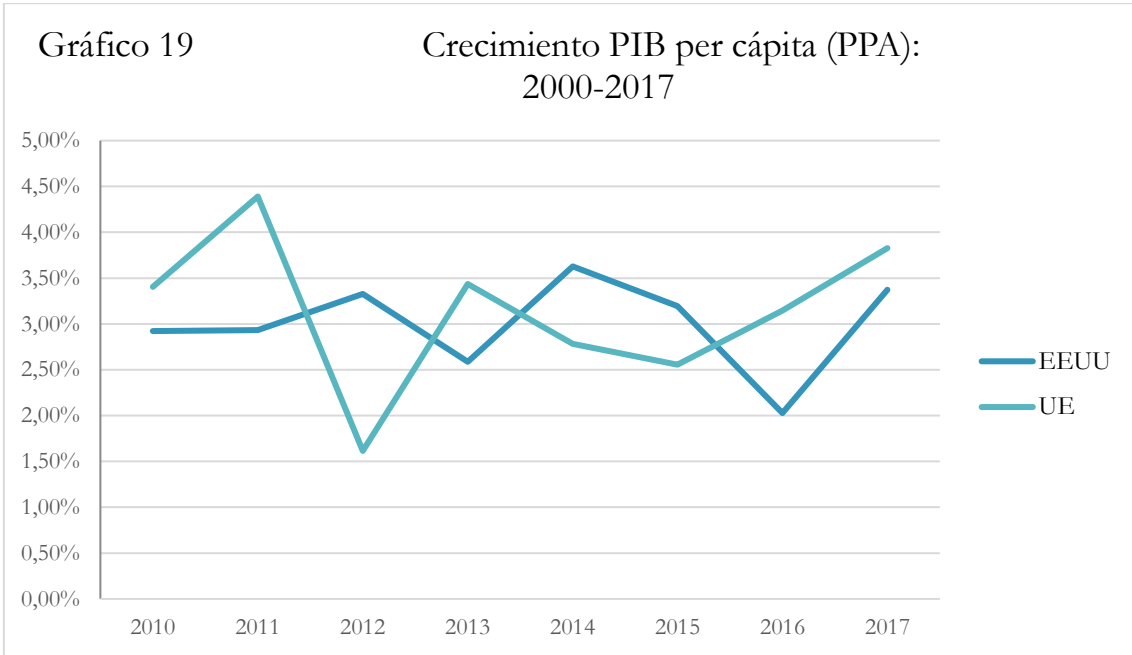


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

A partir de 2011, el país con mayor nivel de Crecimiento es Estados Unidos, de hecho, en el periodo 2011-2016, EEUU crece más en términos de PIB en paridad de poder adquisitivo (EEUU crece un 24,45% y la UE un 20,9%), pero en términos de PIB per cápita hay años en los que la UE se alza por encima de EEUU por el menor crecimiento de su población (el PIB per cápita en EEUU se incrementa un 19,0% y en la UE un 19,2%) (Banco Mundial, 2018). Al crecer menos, la UE reparte la riqueza entre un número inferior de personas.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

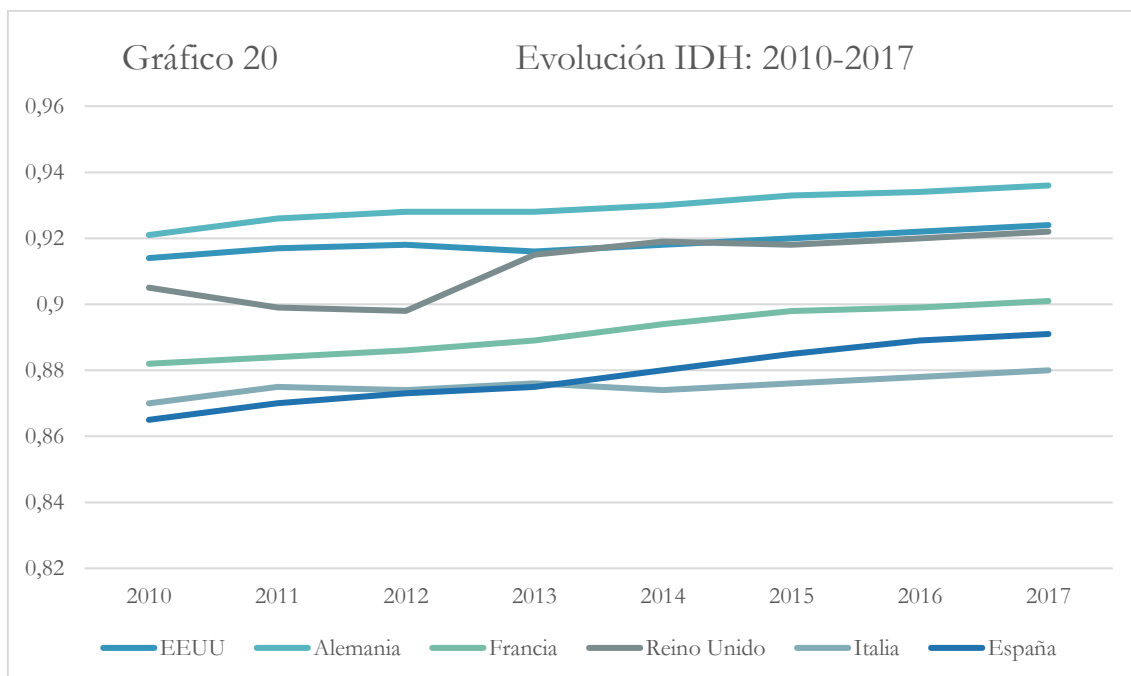
La política fiscal de este período es muy similar para ambas regiones, en EEUU, no obstante, tiene un mayor carácter contractivo. El gasto se reduce en 4,1% del PIB y los ingresos ascienden desde el 31% del PIB al 33,3%. Por tanto, se produce un ajuste total de 6,3%. Por otra parte, la Unión Europea reduce sus gastos en 2,3% e incrementa en seis décimas sus ingresos. Por lo que el ajuste total europeo no alcanza el 3% del PIB.

A pesar del mayor ajuste realizado, como ya se ha mencionado Estados Unidos es capaz de crecer más que la Unión Europea. El efecto retardo que caracteriza en ocasiones las medidas económicas ha actuado, y las medidas implementadas entre el 2008-2010 dotaron a Estados Unidos de un gran impulso para crecer durante los siguientes años.

El desempleo norteamericano cae hasta los niveles del 4% (un nivel de desempleo similar al del 2007) (Banco Mundial, 2018). De la misma forma que la Unión Europea alcanza una tasa de desempleo similar a los momentos previos a la crisis y a sus mejores momentos en términos de empleo (un paro cercano al 7%) (Banco Mundial, 2018).

Durante este período Estados Unidos es el país que menor mejora del IDH tiene (0,039 frente a 0,058 de incremento medio en los Estados Miembro de la UE) (Naciones

Unidas, 2018), por lo que se observa una vez más, que Crecimiento y Desarrollo no tienen que ir de la mano necesariamente.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

En ambas regiones ha aumentado la desigualdad medida conforme al índice Gini salvo en Reino Unido (cae casi 3 puntos, desde 36 a 33,2). Ahora bien, hay diferencia entre los niveles de desigualdad en Europa y los de Estados Unidos. Este último se caracteriza por una elevada desigualdad, probablemente por la menor protección social. En Estados Unidos el índice Gini se sitúa en 41,7 frente a los países europeos donde tiende a situarse entre 31 y 36 (Eurostat y Banco Mundial, 2018). Además, el período 2000-2017 se ha caracterizado por una profunda crisis, lo que ha conducido a la pérdida de empleos e ingresos de muchas familias durante determinados años lo cual ha conducido a un incremento de la desigualdad (Camacho, M. y Palmieri, G., 2016).

5. Conclusiones

A lo largo del Trabajo se han identificado las distintas medidas que han sido implementadas desde inicios de los 2000 hasta la actualidad, en concreto, las medidas son el incremento del Gasto Público o la reducción de los Ingresos desde la óptica de la

política fiscal, y la variación de los tipos de interés desde la monetaria. Se ha valorado el éxito que han tenido en términos de Crecimiento y Desarrollo Económico en las economías europea y norteamericana, lo que ha permitido satisfacer el objetivo principal del Trabajo.

Con la intención de poder las medir el impacto de las medidas anteriormente mencionadas se ha decidido dividir el marco temporal 2000-2017 en cuatro períodos para así ver como evoluciona el Crecimiento y Desarrollo en función de las políticas fiscales y monetarias implementadas. Se concluye que ambas regiones siguen de manera similar las mismas políticas, la principal diferencia es la intensidad a la hora de aplicarlas. Es decir, una de las conclusiones extraídas es como la UE y EEUU tienden a moverse en la misma dirección tanto a nivel de Crecimiento y Desarrollo como en términos de actuación e implementación de medidas.

En el primer período estudiado (2000-2004) se ha concluido que el mayor Crecimiento estadounidense (EEUU creció un 19,5% y la UE un 18%) se debe principalmente a la mayor intensidad con la que se aplicó la política monetaria, pero especialmente la fiscal. En este sentido, Estados Unidos redujo más los tipos de interés e incrementó el Gasto y redujo los impuestos con mayor incidencia que la UE. A pesar de ello no consiguió mayor Desarrollo.

En el siguiente período analizado (2004-2007), la tendencia cambia y es la UE quien obtiene unas tasas de Crecimiento superiores a las norteamericanas. A nivel fiscal, se lleva a cabo una política contractiva y ambas regiones implementan un ajuste fiscal de similares cantidades. Sin embargo, a nivel monetario la política monetaria estadounidense es más contractiva que la de la UE.

De nuevo, se observa como el Desarrollo no tiene por qué ir alineado con el Crecimiento necesariamente. El IDH estadounidense tiene un comportamiento mejor que la media de la UE a pesar de tener menor Crecimiento. Esto avala la tesis de que, aunque hay una correlación positiva entre Crecimiento y Desarrollo, el Desarrollo excede al Crecimiento y no solo depende de este.

El siguiente periodo (2008-2010) se caracteriza por ser muy expansivo tanto a nivel monetario como fiscal. Estados Unidos implementa sus políticas con mayor fuerza, aunque no logra mayor Crecimiento en el período (el PIB estadounidense se contrae casi un 1% y el europeo crece un 2,6%) (Banco Mundial, 2018). Ahora bien, incrementa su Deuda Pública a niveles superiores al 100% del PIB (llega a sobrepasar los 130%). Esto puede poner en riesgo la solvencia en el largo plazo. Aunque EEUU no consiga mejores cifras de Crecimiento en el período, la implementación de una política monetaria y fiscal más intensa le permitirá iniciar el período 2011-2016 con un sólido Crecimiento.

Por último, en el período 2011-2016 Estados Unidos crece por encima de la UE (EEUU crece un 24,45% y la UE un 20,9%), a pesar de que reduce con mayor contundencia que la UE el Gasto Público, eleva los ingresos e incrementa de nuevo los tipos de interés (Banco Mundial, 2018). A pesar de llevar a cabo unas políticas monetarias y fiscales más contractivas, su Crecimiento se debe al efecto retardo que en ocasiones se produce.

Cabe mencionar el efecto retardo que caracteriza en ocasiones las medidas económicas ha actuado, y las medidas implementadas entre el 2008-2010 dotaron a Estados Unidos de un gran impulso para crecer durante los siguientes años.

La región que más crece también es la que más se desarrolla. En concreto el PIB en paridad de poder adquisitivo crece un 91,6% y el norteamericano un 88,5% (Banco Mundial, 2018). En cuanto al Desarrollo, el IDH europeo (la media de los Estado Miembro estudiados) asciende 0,058 frente al 0,029 de EEUU (Naciones Unidas, 2018). Se puede concluir que Crecimiento y Desarrollo van de la mano. No obstante, si se analiza el umbral de tiempo 2000-2017 en diferentes períodos, se comprueba como Crecimiento y Desarrollo no tienen porque producirse simultáneamente. En cualquier caso, las diferencias en el Crecimiento acumulado son muy reducidas. Es decir, ambas regiones se comportan de forma similar desde el 2000 hasta la actualidad, no siendo así en el ámbito de Desarrollo ya que el crecimiento en el Desarrollo de la UE duplica al estadounidense.

Como ya se ha mencionado, en términos de Crecimiento, este ha sido similar en ambas regiones. En lo que a Desarrollo se refiere, a pesar de ser dos de las regiones con mayor calidad de vida y Desarrollo, han continuado mejorando. Es reseñable el hecho de

que EEUU se ha desarrollado menos que la UE, esto no se debe tanto a la evolución del Crecimiento sino a la configuración del Gasto Público.

No obstante, EEUU tiene un IDH superior al de la Unión Europea (0,924 frente a 0,91) (Naciones Unidas, 2018). Es decir, en media EEUU tiene mejor educación, sanidad y nivel de vida. La UE, por otro lado, tiene una distribución de renta más igualitaria, lo que significa que las clases sociales más desfavorecidas no sufren tanto como lo pueden hacer en EEUU (en EEUU se sitúa en el 41,5 y en los Estados Miembro de la UE varía entre 31 y 37) (Banco Mundial y Eurostat, 2018). Tanto las diferencias a nivel de IDH como las diferencias a nivel de igualdad se están reduciendo. En el primer caso se están mejorando los resultados del indicador, sin embargo, en el caso de la igualdad, ambas regiones evolucionan negativamente.

La política monetaria y fiscal son elementos relevantes en el Crecimiento y Desarrollo de un país. Especialmente, su impacto es mayor en el Crecimiento que en el Desarrollo, pues Desarrollo y Crecimiento no tienen necesariamente que ir en la misma dirección. En cualquier caso, se observa como en función del tipo de política y de la intensidad de esta, las tasas de Crecimiento mejoran o empeoran.

Otros elementos mencionados a lo largo del Trabajo han sido el déficit público y la deuda pública. La Unión Europea ha tenido déficit fiscal desde el año 2006 hasta el 2017 y el último año en el que Estados Unidos tiene superávit fiscal es en el 2000. Esto significa que las cuentas públicas necesitan de financiación para poder ejecutar todo el gasto.

Tal financiación requiere de emitir deuda, una deuda por la que hay que pagar intereses. Como se ha mencionado, los efectos de esta deuda no son en el corto plazo sino en el largo plazo. En la actualidad, en caso de una recesión, los Estados tendrían muy complicado implementar políticas fiscales expansivas dado que la elevada deuda y el déficit actual harían insostenible un recorte de impuestos o un incremento del Gasto Público.

En definitiva, la política monetaria y fiscal pueden ser empleadas de tal forma que se potencia el Crecimiento y el Desarrollo. A lo largo del período estudiado se ha

demostrado que ambas han impactado en la economía. En el caso de EEUU, las políticas han sido implementadas con mayor intensidad produciendo que los efectos fuesen más sólidos tanto ante políticas expansivas como contractivas. Por el contrario, la UE las ha aplicado con menos fuerza, y, por tanto, los resultados no han sido tan sólidos como los estadounidenses.

Por último, analizando la evolución del desempleo desde el 2000 hasta la actualidad en ambas regiones, se comprueba como el mercado laboral estadounidense es más flexible que el europeo y se adapta con mayor rapidez a las circunstancias económicas, sus bajadas y aumentos son más pronunciados frente a la estabilidad europea. El desempleo estadounidense toca un máximo en el 2010 alcanzando casi un 10% de desempleo teniendo en el 2000 y en el 2018 un desempleo del 4% (Banco Mundial, 2018). Esto significa que en EEUU ha habido una diferencia de 6 puntos desde un pico a otro. Sin embargo, la UE se mueve entre el 7% y el 11% (Banco Mundial, 2018), lo que refleja un movimiento de solo 4 puntos porcentuales.

6. Futuras líneas de investigación

A lo largo del Trabajo se han estudiado diversos conceptos en profundidad. Sin embargo, ha habido otros sobre los que no ha habido oportunidad de profundizar y que, por la relación con el objeto del Trabajo, se identifican las futuras líneas de investigación.

En primer lugar, los efectos de un excesivo endeudamiento por parte de los Estados en el largo plazo. Como ya se ha mencionado, los Estados han hecho uso de la deuda permitiéndose tener déficit de incluso más del 10% del PIB. Una línea de investigación sería plantearse como afecta esto al Crecimiento y Desarrollo en el largo plazo.

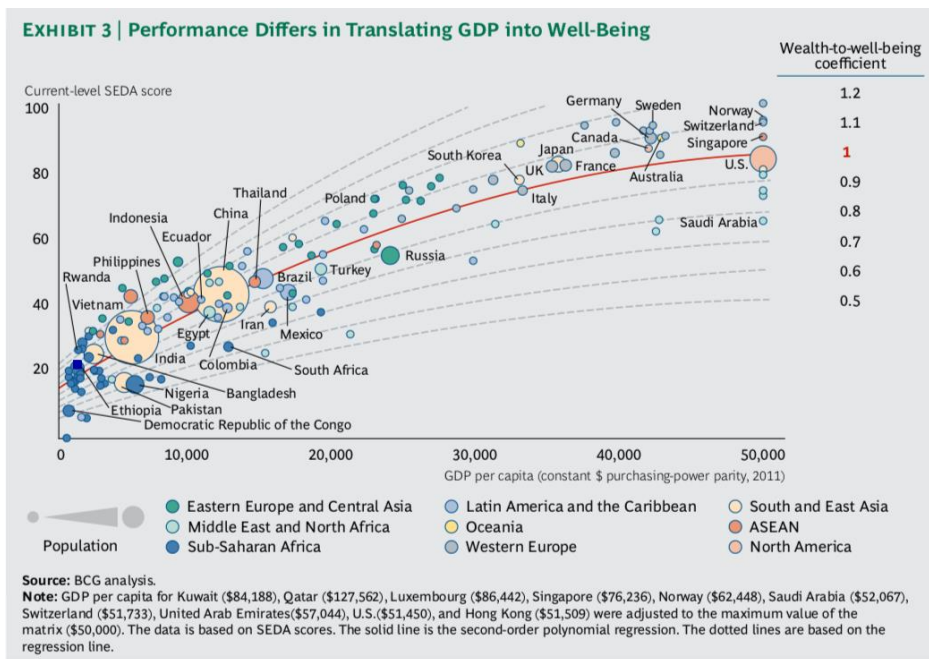
Además, se estudiaría el margen de maniobra que tienen los Estados ante una potencial recesión. En la actualidad los tipos de interés europeos siguen mostrando que la política monetaria es de carácter expansivo y tanto la UE como EEUU continúan gastando más de lo que ingresan. La viabilidad de implementar una política fiscal expansiva ante una crisis está en duda.

En línea con esto, cabría plantearse cuál es el peso ideal de un Estado en la economía y cómo contribuye este al Desarrollo. Es decir, los Estados europeos sufren menores niveles de desigualdad, cabe plantearse si es gracias a una mayor presencia estatal o por la composición del Gasto Público (en caso de emplear más dinero a políticas sociales y menor a Defensa).

Por último, se propondría un estudio acerca de cómo impacta el Crecimiento en el Desarrollo y si tal impacto varía en función del nivel económico y social previo del país. Es decir, regiones como Estados Unidos o Europa tienen un alto Desarrollo y este no depende tanto del Crecimiento como un país con niveles de Desarrollo bajos o medios.

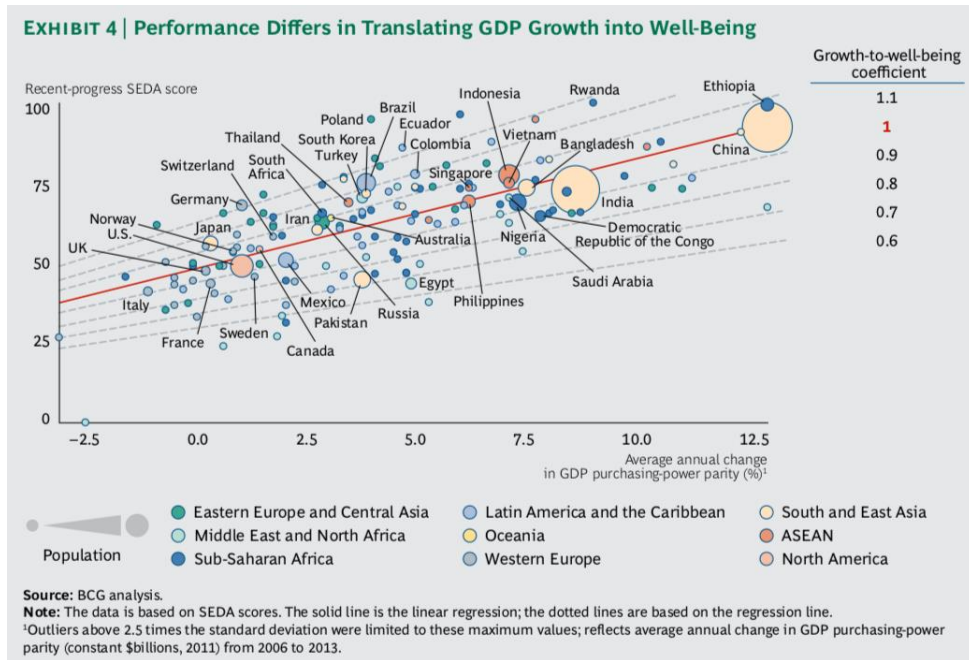
7. Anexo

Gráfico 21: transformación del PIB en bienestar.



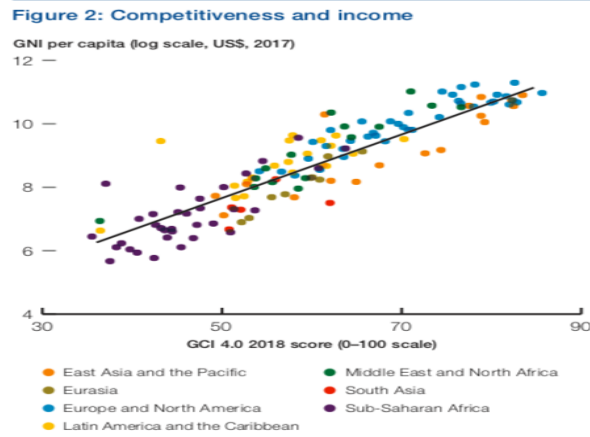
Fuente: The Boston Consulting Group.

Gráfico 22: transformación del Crecimiento en bienestar.



Fuente: The Boston Consulting Group.

Gráfico 23: competitividad e ingresos.



Fuente: Foro Económico Mundial.

Tabla 9: Evolución de la Deuda Pública UE

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Unión Europea	60,1	59,3	58,8	60,3	60,9	61,5	60,1	57,5	60,7
Alemania	58,9	57,7	59,4	63,1	64,8	67	66,5	63,7	65,2
España	58	54,2	51,3	47,6	45,3	42,3	38,9	35,6	39,5
Francia	58,9	58,3	60,3	64,4	65,9	67,4	64,6	64,5	68,8
Italia	105,1	104,7	101,9	100,5	100,1	101,9	102,6	99,8	102,4
Polonia	36,5	37,3	41,8	46,6	45	46,4	46,9	44,2	46,3
Reino Unido	37	34,3	34,4	35,6	38,6	39,8	40,7	41,7	49,7
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Unión Europea	73,3	78,8	81,4	83,8	85,7	86,4	84,4	83,3	81,6
Alemania	72,6	81	78,6	79,9	77,4	74,5	70,8	67,9	63,9
España	52,8	60,1	69,5	85,7	95,5	100,4	99,3	99	98,1
Francia	83	85,3	87,8	90,6	93,4	94,9	95,6	98,2	98,5
Italia	112,5	115,4	116,5	123,4	129	131,8	131,6	131,4	131,2
Polonia	49,4	53,1	54,1	53,7	55,7	50,4	51,3	54,2	50,6
Reino Unido	63,7	75,2	80,8	84,1	85,2	87	87,9	87,9	87,4

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE

8. Referencias bibliográficas

Alviar, M.; López, A.P. (1996). Desarrollo humano vs. crecimiento económico: el caso de cuatro ciudades colombianas. *Revista Lecturas de Economía*, 44,7-36.

Anand, S., Sen, A. (2000). The Income component of the Human Development Index. *Journal of Human Development and Capabilities*, 1, 83-106.

DOI: 10.1080/14649880050008782

Artadi, E. (2000). *Apuntes de crecimiento económico*. Barcelona: Editorial Antoni Bosch

Atkinson, R (2013). *Competitiveness, innovation and productivity: Clearing up the confusion*. The information Technology & innovation foundation. Extraído el 20 de enero de 2019 desde <http://www2.itif.org/2013-competitiveness-innovation-productivity-clearing-up-confusion.pdf>

Ark Bart, V.; O'Mahoney, M.; y Timmer, M. (2008). The Productivity Gap between Europe and the United States: Trends and Causes. *Journal of Economic Perspectives*, 22 (1), 25-44. DOI: 10.1257/jep.22.1.25

Artogi, A. (2011). Algunos elementos sobre la teoría clásica del empleo y la versión keynesiana. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*, 12 (2), 35-37. Vol. XII.

Attar, A.A.; Gupta, A.K.; Desai, D.B. (2015). A Study of Various Factors Affecting Labour Productivity and Methods to Improve It. *Journal of Mechanical and Civil Engineering*, 11-14. Extraído el 25 de febrero de 2019 desde [http://www.iosrjournals.org/iosr-jmce/papers/sicete\(civil\)-volume1/3.pdf](http://www.iosrjournals.org/iosr-jmce/papers/sicete(civil)-volume1/3.pdf)

Banco Central Europeo (2001). La Política Monetaria del BCE. Extraído el 24 de febrero de 2019 desde <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/monetarypolicy2001es.pdf?5be1d91b9fb3dea02f043089fde30302>

Banco Central Europeo. La política monetaria única en la tercera etapa. Extraído el 13 de marzo de 2019 desde <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/gendoc98es.pdf?5a5fc91593d51ba5108f9b4a39fd5449>

Banco de España. *Glosario Política Monetaria*. Extraído el 10 de marzo de 2019 desde <https://www.bde.es/bde/es/utiles/glosario/glosarioPolt/indexR.html>

Banco de la República de Colombia. “¿Qué son las Operaciones de Mercado Abierto?”
Extraído el 19 de febrero de 2019 desde <http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-son-las-oma>

BBVA (2016). Cómo calcular el PIB: tres métodos. Extraído el 17 de enero de 2019 desde <https://www.bbva.com/es/tres-metodos-calculiar-pib/>

Bernanke, B.S. (2010). *Monetary Policy and the Housing Bubble* presentada en la reunión anual de la Asociación Económica Americana, enero, Atlanta.

Bernanke, B.S. (2012). *Monetary Policy since the Onset of the Crisis*, conferencia en la Banco de la Reserva Federal de Kansas City, agosto, Wyoming.

Bloomenthal, A. (2019). Contractionary Policy. *Investopedia*. Extraído el 14 de enero de 2019 desde <https://www.investopedia.com/terms/c/contractionary-policy.asp>

Board of Governors of the Federal Reserve System (2018). Monetary policy report. Informe presentado para el Senado y la Cámara de Representantes, julio, Washington

Board of Governors of the Federal Reserve System (2016). Monetary policy report. Informe presentado para el Senado y la Cámara de Representantes, junio, Washington

Buján, A. (2019). Política Monetaria Expansiva. Extraído el 24 de febrero de 2019 desde <https://www.encyclopediafinanciera.com/teoriaeconomica/macroeconomia/politica-monetaria-expansiva.htm>

Cabello, A. (2017). Producto Nacional Bruto. *Economipedia*. Extraído el 2 de febrero de 2019 desde <https://economipedia.com/definiciones/producto-nacional-bruto-pnb.html>

Calle, L. A. (2016). *Metodologías para hacer la revisión de literatura de una investigación*. [Trabajo académico]. Universidad de Santiago de Guayaquil.

Recuperado de

https://www.researchgate.net/publication/301748735_Metodologias_para_hacer_la_revision_de_literatura_de_una_investigacion

- Callen, T. (2008). ¿Qué es Producto Interior Bruto? *Finanzas & Desarrollo (International Monetary Fund)*. Extraído el 3 de febrero de 2019 desde <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2008/12/pdf/basics.pdf>
- Castillo, P. (2011). Política económica: crecimiento económico, desarrollo económico, desarrollo sostenible. *Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho*, 3, 1-12. Extraído el 26 de enero de 2019 desde <http://www.revistainternacionaldelmundoeconomicoydelderecho.net/wp-content/uploads/RIMED-Pol%C3%ADtica-econ%C3%B3mica.pdf>
- Cloutier, R. (2017). “How Tax Cuts Stimulate the Economy”. Extraído el 2 de marzo de 2019 desde https://www.investopedia.com/articles/07/tax_cuts.asp
- Comisión Europea (2012). Global Europe 2050. Extraído el 10 de febrero de 2019 desde https://ec.europa.eu/research/social-sciences/pdf/policy_reviews/global-europe-2050-report_en.pdf
- Comings, D.; Meyers, F.; Frees, E. (2014). Insurance Ratemaking and a Gini Index. Madison: University of Wisconsin.
- Constâncio, V. (2018). *Central Banks in Historical Perspective: What Changed After the Financial Crisis?*, conferencia presentada en el Banco Central de Malta, mayo, Valleta.
- Desislava, S. (2017). Tax structure and economic growth: Evidence from the European Union. *Contaduría y Administración* 62 (3), 1041-1057. Extraído el 23 de febrero de 2019 desde <http://www.cya.unam.mx/index.php/cya/article/view/1094>
- Diffen. “Economic development vs Economic growth”. Extraído el 30 de diciembre de 2018 desde https://www.diffen.com/difference/Economic_Development_vs_Economic_Growth
- Domenech, (2014). Política Fiscal y Crecimiento Económico. Universidad de Valencia Extraído el 4 de marzo de 2019 desde https://www.uv.es/rdomenec/fiscal_growth.pdf

Dornbusch, R.; Fischer, S. (1995). *Curso breve de Macroeconomía*. Madrid: Ed. McGraw-Hill.

Duffy, F. (2017). Monetary Policy. *Salem Press Encyclopedia*. Retrieved from <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=ers&AN=89163869&lang=es&site=eds-live&scope=site>

EAE Business School. “Public debt per capita in Spain amounted to € 19,919, 14% more than in 2011”. Extraído el 4 de marzo de 2019 desde <https://en.eae.es/news/public-debt-per-capita-in-spain-amounted-to-19-919-14-more-than-in-2011>

Economipedia. “Operaciones de ajuste”. Extraído el 27 de febrero de 2019 desde <https://economipedia.com/definiciones/operaciones-de-ajuste.html>

Euraskin, I. (2012). Un modelo de crecimiento y productividad (Iñaki Euraskin) 2012 *Journal of Regional Research*, 23, p. 145-170. Extraído el 21 de enero de 2019 desde <https://ebuah.uah.es/dspace/handle/10017/27208>

Eurostat (2018). *GDP and main components (output, expenditure and income)*. [Fichero de datos]. Recuperado de <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20180511-1?inheritRedirect=true>

Eurostat (2018). *Database*. [Fichero de datos]. Recuperado de <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

Expansion. “Política fiscal”. Extraído el 23 de marzo de 2019 desde <http://www.expansion.com/diccionario-economico/politica-fiscal.html>

Federal Reserve. “Policy Tools”. Extraído el 21 de marzo de 2019 desde <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/openmarket.htm>

Fedriani, E.M.; Martín, A.M. (2009). Distribución personal y funcional de la renta» En Vallés Ferrer, José. *Economía Española* (2.^a edición), 331-345 .Madrid: McGraw-Hill. ISBN 978-84-481-6806-3.

Fernández, A.; Rodríguez, L.; Parejo, J.A.; Galindo, M.A.; Calvo, A. (2003). *Política monetaria: fundamentos y estrategias*. Paraninfo: Madrid.

Fidlin, D. (2017). Fiscal policy. *Salem Press Encyclopedia*, pág. 2. Extraído el 1 de marzo de 2019 desde <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=ers&AN=87322132&lang=es&site=eds-live&scope=site>

Fischer (1976). *Monetary Policy*. The Macmillan Press LTD: Londres.

FXSSI (2019). Most Valuable Companies in the World 2019. Extraído el 4 de febrero de 2019 desde <https://fxssi.com/top-10-most-valuable-companies-in-the-world>

Galindo, M.A.; Fernández Jurado, Y. (2006). *Política socioeconómica en la Unión Europea*. Madrid: Delta Publicaciones

Georgieva E. (2011). The role of EU institutions in implementing its monetary policy. *Eastern Journal of European Studies*, 2(1), 67-79. Extraído el 21 de febrero de 2019 desde <https://ideas.repec.org/a/jes/journal/y2011v2p67-79.html>

González, Luis; y otros. (2010). «The Similarity between the Square of the Coeficient of Variation and the Gini Index of a General Random Variable». *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 10, 5-18.

Hierro Recio, L. A. (2015). La eficacia de la política monetaria durante la crisis económica mundial. *Revista de economía mundial*, 41, 43-79.

Hua, J., & Wu, L. (2018). Monetary-Policy Rule as a Bridge: Predicting Inflation without Predictive Regressions. *Journal of Financial & Quantitative Analysis*, 53(6), 2559–2586. <https://doi.org/10.1017/S0022109018000467>

International Monetary Fund (2018). *Real GDP growth*. [Fichero de datos]. Recuperado de https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD

Instituto de Estudios Bursátiles, Bernal, M.A. “Diccionario de finanzas: Masa monetaria”. Extraído el 27 de febrero de 2019 desde <https://www.ieb.es/diccionario-de-finanzas-masa-monetaria/>

Investopedia. “Economic growth”. Extraído el 12 de enero de 2019 desde <https://www.investopedia.com/terms/e/economicgrowth.asp>

Investopedia. “ISM Manufacturing Index Definition” Extraído el 19 de enero de 2019 desde <https://www.investopedia.com/terms/i/ism-mfg.asp>

Ireland, P. y Belongia, M. (2016). "The evolution of U.S. monetary policy: 2000-2007". *Journal of Economic Dynamics and Control*, 73, 78-93. Extraído el 5 de febrero de 2019 desde <https://www.nber.org/papers/w22693.pdf>

Jiménez, A. (2016). “¿Qué es la política monetaria y cuáles son sus efectos?”. Extraído el 15 de febrero de 2019 desde <https://www.elblogsalmon.com/economia/que-es-la-politica-monetaria-y-cuales-son-sus-efectos>

Jiménez, L.M. (1996). *Desarrollo Sostenible y Economía Ecológica: integración medio ambiente-desarrollo y economía-ecología*. Madrid: Síntesis.

Jorgenson, D.W.; Berndt, E.; Triplett, J. (1991). *Fifty Years of Economic Measurement: The Jubilee of the Conference on Research in Income and Wealth*. Chicago: University of Chicago.

Kagan, J. (2019). Investopedia. Extraído el 21 de febrero de 2019 desde <https://www.investopedia.com/terms/u/unemploymentrate.asp>

Kenton, W. en Investopedia. Policy mix. Extraído el 1 de marzo de 2019 desde <https://www.investopedia.com/terms/p/policy-mix.asp>

Kunkoro, H. (2018). The Credibility of Fiscal Policy and Cost of Public Debt. *Scientific Papers of the University of Pardubice. Series D, Faculty of Economics & Administration*, 25, 147–158. Extraído el 23 de marzo de 2019 desde <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=132031646&lang=es&site=eds-live&scope=site>

Leandro, G. en Aula de Economía. Instrumentos de política económica. Extraído el 3 de marzo de 2019 desde http://www.auladeeconomia.com/politica_clases-3.htm

Lewis, P.; Parakilas, J.; Schneider-Petsinger, M.; Smart, C.; Rathke, J. y Ruy, D. (2018). *The Future of the United States and Europe. An Irreplaceable Partnership. Chatham House*. Extraído el 7 de enero de 2019 desde <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/publications/research/2018-04-11-future-united-states-europe-irreplaceable-partnership.pdf>

Martín Pliego, F.J. (2004). Introducción a la Estadística Económica y Empresarial. *Teoría y Práctica*, 513-551.

Martín, F.; González, F.; Miguélez, F.; Menéndez, E. y Dopico, J. (2004). Desarrollo sostenible y huella ecológica. Una aplicación a la economía gallega. A Coruña: Netbiblo.

Mendoza, E. G., y Oviedo, P. M. (2009). Public Debt, Fiscal Solvency and Macroeconomic Uncertainty in Latin America: The Cases of Brazil, Colombia, Costa Rica and Mexico. *Economía Mexicana, Nueva Epoca*, 18(2), 133–173.

Meyer, B.; Lutz, C y Ingo Wolter, M. (2004). *Economic growth of the EU and Asia. A first forecast with the global econometric model GINFORS*. Presented at the first KEIO-UNU-JFIR Panel Meeting, February, Tokyo.

Moncada, I.; Rayo, J.R. (2016). Mitos y realidades sobre la desigualdad en España. Instituto Juan de Mariana. Extraído el 18 de enero de 2019 desde <https://www.juandemariana.org/investigacion/archivo-de-publicaciones/mitos-y-realidades-sobre-la-desigualdad-en-espana>

Moncada, I. (2016). “Para bajar impuestos hay que reducir el gasto público”. Instituto Juan de Mariana. Extraído el 15 de febrero de 2019 desde <https://www.juandemariana.org/ijm-actualidad/analisis-diario/para-bajar-impuestos-hay-que-reducir-el-gasto-publico>

Nava, A. R., & Martínez, F. V. (2015). Política fiscal europea y crisis económico-financiera actual. *Contaduría y Administración*, 60, 54–82. Extraído el 3 de febrero de 2019 desde <https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.08.012>

OCDE (2012). *Economic Policy Reforms 2012: Going for Growth*. DOI:<https://dx.doi.org/10.1787/growth-2012-en>

OCDE (2018). *OECD Main Economic Indicators*. [Fichero de datos]. Recuperado de <http://www.oecd.org/sdd/oecdmaineconomicindicatorsmei.htm>

Palmieri, G. y Camacho, M. (2016). Do economic recessions cause inequality to rise? Universidad de Murcia. Extraído el 19 de enero de 2019 desde https://www.um.es/econometria/Maximo/articulos/Recession_Inequality.pdf

Panorama Educativo de México (2009). Producto Interior Bruto per cápita. Extraído el 20 de enero de 2019 desde http://www.inee.edu.mx/bie/mapa_indica/2009/PanoramaEducativoDeMexico/CS/CS07/2009_CS07__.pdf

Perrotini, I. (2015). La reserva federal, la crisis y la política monetaria no convencional. *Contaduría y Administración*, 60, 250-271. DOI: 10.1016/j.cya.2015.11.001

Pew Research Center (2017). Few see EU as world's top economic power despite its relative migh. Extraído el 30 de enero desde 2019 desde <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2017/08/09/few-see-eu-as-worlds-top-economic-power-despite-its-relative-might/>

Programa de Desarrollo de Naciones Unidas. Índices de Desarrollo Humano. Extraído el 5 de marzo de 2019 <http://desarrollohumano.org.gt/desarrollo-humano/calculo-de-idh/>

Ross, S. (2009) How do you calculate GDP with the Income Approach? Extraído el 9 de enero de 2019 desde <https://www.investopedia.com/ask/answers/070715/how-do-you-calculate-gdp-income-approach.asp>

Rostow, W.W. (1991). *The stages of economic growth*. Cambridge :Cambridge University Press

Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2006). *Macroeconomía*. Madrid: McGraw-Hill, 2006.

Schwab, K. y Sala-i-Martin, X (2018). *The Global Competitiveness Report*. Extraído el 24 de febrero de 2019 desde <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017-2018.pdf>

Sevilla, A. (2016) Producto Interior Bruto. *Economipedia*. Extraído el 14 de enero de 2019 desde <https://economipedia.com/definiciones/producto-interior-bruto-pib.html>

Shah, A. (2005). *Public expenditure analysis. Public sector governance and accountability*. Washignton, D.C. The World Bank.

Silve, A. (2013). *The main indicators of economic development (Growth, poverty, inequalities, and development)*, Comunicación presentada en la Paris School of Economics, Paris

Tax policy center briefing book (2018): “Key Elements of the U.S. Tax System”. Extraído el 4 de febrero de 2019 desde https://www.taxpolicycenter.org/sites/default/files/briefing-book/how_does_the_tax_system_affect_us_competitiveness.pdf

The Boston Consulting Group. (2015). “Why Well Being should drive Growth Strategies”. Extraído el 28 de diciembre de 2018 desde http://image-src.bcg.com/Images/BCG-Why-Well-Being-Should-Drive-Growth-Strategies-May-2015_tcm9-62787.pdf

The Economist. “The big mac index”. Extraído el 20 de enero de 2019 desde <https://www.economist.com/news/2019/01/10/the-big-mac-index>

The Organization of Economic Cooperation and Development (2019). *GDP per hour worked*. [Fichero de datos]. Recuperado de <https://data.oecd.org/lprdy/gdp-per-hour-worked.htm>

The Organization of Economic Cooperation and Development (2019). Purchasing Power Parities. [Fichero de datos]. Recuperado de <https://data.oecd.org/conversion/purchasing-power-parities-ppp.htm>

Tily, G. (2009). Keynes and the financing of public works expenditures. Extraído el 30 de enero de 2019 desde <http://www.heterodoxnews.com/htnf/htn87/Tily%20Keynes.pdf>

Todaro, M y Smith; S (2012). *Economic Development*. New Jersey. Pearson.

Unión Europea. “Fiscalidad”. Extraído el 18 de enero de 2019 desde https://europa.eu/european-union/topics/taxation_es

United Nations Development Programme. “Human Development Index”. Extraído el 9 de febrero de 2019 desde <http://hdr.undp.org/en/indicators/137506#>

United Nations Development Programme (2018). “Human Development Reports”. Extraído el 4 de febrero de 2019 desde http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update.pdf 2018

United Nations Development Programme. Human Development Indices and Indicators. Extraído el 1 de marzo de 2019 desde http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update.pdf

Wharton School (2015). “Is Europe Outperforming the United States?” Extraído el 31 de diciembre desde <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/is-europe-outperforming-the-united-states/>

World Bank Group (2018). *GDP (current US\$)*. [Fichero de datos]. Recuperado de <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2017&locations=KY-US-EU&start=1980>

World Economic Forum. “5 ways GDP gets it totally wrong as a measure of our success”. Extraído el 2 de marzo de 2019 desde <https://www.weforum.org/agenda/2018/01/gdp-frog-matchbox-david-pilling-growth-delusion/>

World Economic Forum. “The Global Competitiveness Report 2018” Extraído el 29 de enero de 2019 desde <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>