



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

# **ANÁLISIS MACROECONÓMICO DE REINO UNIDO A PARTIR DE LA METODOLOGÍA DEL GROWTH DIAGNOSTICS**

## **TRABAJO FIN DE GRADO**

Clave: 201802292

Autor: PABLO MANUEL GÓMEZ FERNÁNDEZ  
Tutor: Peter Guenther Antoon Claeys

MADRID | junio 2023

## **Resumen**

La economía de Reino Unido es y ha sido históricamente una de las más avanzadas de Occidente y del mundo. Sin embargo, desde hace un par de décadas, ha mantenido un estancamiento que la distancia de las economías más punteras de la actualidad, debido tanto a eventos como la pandemia del COVID-19 o el polémico Brexit como a otros factores concretos a diseccionar. En este contexto, el siguiente Trabajo de Fin de Grado propone, basándose en la metodología de Hausmann, Rodrik y Velasco del “Growth Diagnostics” y su árbol de decisión, realizar un análisis de una serie de indicadores macroeconómicos de cara a identificar las principales limitaciones al crecimiento y productividad y cuellos de botella para posteriormente formular algunas políticas que ayuden a impulsar de nuevo el desarrollo económico del país.

**Palabras clave:** Reino Unido, Growth Diagnostics, productividad, crecimiento económico

## **Abstract**

The UK economy is and has historically been one of the most advanced in the West and in the world. However, for the last couple of decades, it has maintained a stagnation that distances it from today's leading economies, due to events such as the COVID-19 pandemic or the controversial Brexit, as well as other specific factors to be dissected. In this context, the following Final Degree Project proposes, based on the methodology of Hausmann, Rodrik and Velasco's "Growth Diagnostics" and its decision tree, to carry out an analysis of a series of macroeconomic indicators in order to identify the main limitations to growth and productivity and bottlenecks in order to subsequently formulate some policies that will help to boost the country's economic development once again.

**Keywords:** United Kingdom, Growth Diagnostics, productivity, economic growth

## **ÍNDICE**

- 1. Introducción**
- 2. Breve recorrido histórico de la economía de RU. Los 70 hasta nuestros días.**
  - i. Crisis financiera de 2008**
  - ii. Brexit**
- 3. Metodología – Growth Diagnostics**
- 4. Análisis de la economía de RU.**
  - i. Principales indicadores.**
  - ii. Falta de productividad**
- 5. Desarrollo del árbol de decisión.**
  - 5.1. Financiación**
    - 5.1.1. Internacional**
    - 5.1.2. Nacional**
  - 5.2. Retornos de la actividad económica**
    - 5.2.1. Apropiabilidad**
    - 5.2.2. Rentabilidad social**
      - 5.2.2.1. Geografía**
      - 5.2.2.2. Capital humano**
- 6. Recomendaciones de Política Económica**
- 7. Conclusiones del análisis**
- 8. Bibliografía**

## **1. Introducción**

En este trabajo he llevado a cabo un análisis macroeconómico de la economía de Reino Unido con el objetivo de descubrir y desarrollar las causas por las que el Reino Unido sufre un estancamiento desde la década de los 2000 y por qué no tiene unas tasas de crecimiento y una productividad más altas. La respuesta a estas cuestiones se dará, a lo largo del Trabajo, empleando una metodología llamada “Growth Diagnostics”, desarrollada por Ricardo Hausmann, Dani Rodrik y Andrés Velasco (2008); que se basa en un marco conceptual el cual incluye componentes macroeconómicos y a partir del que se formulan hipótesis para identificar los límites al crecimiento y productividad.

Existen numerosos trabajos de investigación que emplean el Growth Diagnostics para identificar las fallas, cuellos de botella o distorsiones de economías de países en desarrollo. Sin embargo, para economías avanzadas como puede ser la de Reino Unido, la literatura es algo más escasa. A pesar de ello, considero oportuno el esquema del Growth Diagnostics para diseccionar la compleja situación que vive la economía británica, especialmente desde los últimos veinte años tras los impactos producidos por la crisis financiera de 2008 y el Brexit.

## **2. Breve recorrido histórico de la economía de RU. Los 70 hasta nuestros días.**

Reino Unido es un Estado unitario situado en las Islas Británicas, en Europa occidental, y está integrado cuatro territorios llamados países o naciones constituyentes: Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte. Así, es un estado unitario con una devolución parcial de poderes a Escocia, Gales y a Irlanda del Norte.

En términos geográficos, Reino Unido no comparte fronteras terrestres con ningún otro país salvo con la República de Irlanda, y con Francia sólo se separa por el Canal de la Mancha. Londres, en Inglaterra, es la capital, sede de gobierno y ciudad más poblada. Hay tres administraciones nacionales descentralizadas en Edimburgo, Cardiff y Belfast, las capitales de Escocia, Gales e Irlanda del Norte, respectivamente.

En Reino Unido hay una economía de mercado mixta, que combina características tanto del sector público como del sector privado. La economía del Reino Unido es la séptima

más grande del mundo y una de las más avanzadas, con una amplia variedad de industrias que incluyen servicios financieros, turismo, energía y tecnología. El Reino Unido, actualmente, vuelca su economía en el sector terciario, y es un importante centro de comercio e inversión y es uno de los países más abiertos y globales del mundo.

El Reino Unido es una monarquía constitucional basada en un sistema parlamentario y su monarca es el jefe de Estado: Carlos III, desde septiembre de 2022. Cada una de las cuatro naciones tiene su propia estructura administrativa y parlamentaria, y algunas de ellas también tienen sus propias lenguas y culturas distintivas. Además de las naciones constituyentes, el Reino Unido también está dividido en una serie de regiones y áreas geográficas más pequeñas. Esta división regional se utiliza principalmente con fines administrativos y estadísticos, y se dividen en un total de 12: North East, North West, Yorkshire and The Humber, East Midlands, West Midlands, England, London, South East, South West, Scotland, Wales, East of England.

En referencia a la política de relaciones internacionales del Reino Unido, cabe destacar que ella se basa en la promoción de la seguridad nacional, la prosperidad económica y los valores democráticos y humanitarios. El Reino Unido es un miembro permanente del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas y mantiene relaciones diplomáticas y económicas fuertes con muchos países en todo el mundo. El Reino Unido es uno de los fundadores de la Unión Europea y ha jugado un papel clave en la formación y el desarrollo de la UE. Sin embargo, en 2016, el Reino Unido votó a favor de abandonar la UE y finalmente se retiró en enero de 2020. Desde entonces, ha buscado establecer nuevas relaciones comerciales y políticas con países en todo el mundo y fortalecer su papel como una potencia global independiente.

Dirigiéndonos ya al breve recorrido histórico que titula este epígrafe, cabe destacar que el crecimiento del PIB per cápita de Reino Unido se ha mantenido relativamente estable, entre el 0 y el 6% anual, en los últimos 60 años salvo cinco grandes caídas (1974, 1980, 1990-91, 2008 y 2020) (Banco Mundial, 2023):

- En 1974: como consecuencia de la crisis del petróleo de 1973
- 1980-1981: como consecuencia de la segunda crisis del petróleo y crisis general en Occidente.

- 1990-91: primer año sin Thatcher.
- 2008: gran crisis económica mundial
- 2020: como consecuencia de la pandemia del Covid-19.

En cuanto a la primera caída del PIB, en 1974, sus prolegómenos se remontan años antes, hasta la época de Bretton Woods. El pacto de Bretton Woods, destinado a estabilizar las economías de posguerra de todo el mundo, se rompió en 1971, cuando el presidente estadounidense Richard Nixon detuvo la convertibilidad del dólar estadounidense en oro. La "crisis del petróleo" de 1973 fue consecuencia de la falta de petróleo, que hizo subir los precios y provocó inflación. Fue el comienzo de una década difícil para la economía estadounidense, para la mundial y por ende para la británica.

El petróleo británico del Mar del Norte había prosperado desde la crisis del petróleo de 1973, convirtiendo al Reino Unido en exportador neto de petróleo y ocultando la pérdida de la industria británica. A finales de los setenta, los esfuerzos por reducir la inflación mediante la aplicación de objetivos de oferta monetaria y la reducción del gasto público no habían dado resultados significativos (Beckett, 2009).

Dado que la creciente inflación reduce el valor real de un determinado salario -se pueden comprar menos productos a medida que suben los precios, siempre que el salario se mantenga constante-, el escaso gasto público provocó restricciones en los aumentos salariales del sector público en 1978 (Wardley-Kershaw, 2022), lo que dio lugar a grandes huelgas en demanda de mayores subidas salariales.

La segunda crisis del petróleo de 1979 disparó la inflación. Cuando Margaret Thatcher asumió el poder, el país se enfrentó a las fuertes medidas deflacionarias que implementó e incluyeron recortes de gastos públicos, ejecución de políticas monetaristas, reducción en términos absolutos de la inflación y la transición de una economía manufacturera a una economía de servicios. Como consecuencia de todo ello, los beneficios de las empresas disminuyeron un 35%, el desempleo aumentó del 5,3% de la población activa en agosto de 1979 al 11,9% en 1984, y el PIB se demoró trece trimestres hasta lograr la estabilidad alcanzada en 1979, con picos de inflación del 18,0% en 1980, del 11,9% y 8,6% en los dos años siguientes (González, 2020).

En el Reino Unido, la política económica se alejó del Estado del bienestar y se orientó hacia unas restricciones fiscales más estrictas. Se redujo el gasto público, se subieron los impuestos y se redujo el endeudamiento del sector público. Tras el aumento de la producción que puso fin a la recesión de 1980-1981, la "prudencia fiscal" siguió siendo la prioridad económica del gobierno. Sin embargo, el sector servicios no generó entradas de efectivo suficientes para equilibrar el déficit comercial causado por las importaciones de productos acabados (Albertson y Stepney, 2019).

En la década de 1980 la economía británica se recuperó bajo el gobierno conservador de Margaret Thatcher, que implementó políticas de libre mercado, privatización de empresas estatales y reducción del gasto público (Albertson y Stepney, 2019).

Posteriormente, la economía británica experimentó un periodo de crecimiento sostenido y baja inflación en la década de 1990, conocida como la "era de los nóveles". En 1991 se da comienzo al primer año sin Margaret Thatcher como primera ministra del Reino Unido. En esta década, la actividad económica se debilita, pero, sin embargo, se experimenta una caída de la inflación al incorporar la libra esterlina al Sistema Monetario Europeo (SME) (Wardley-Kershaw, 2022).

A finales de los noventa, la economía parecía ir bien y, en voz baja, crecía el optimismo. Ya se hablaba del fin de los auges y las crisis, la nueva palabra de moda era el periodo de gran estabilidad. Parecía que esta nueva política de objetivos de inflación había resuelto de un plumazo todos los grandes problemas económicos (Wardley-Kershaw, 2022).

#### **i. Crisis financiera de 2008**

La crisis financiera de 2007-2008, que tuvo repercusiones en toda la economía mundial cuando los bancos de inversión estadounidenses cayeron debido a su exposición a las hipotecas de alto riesgo, sacó a la luz los efectos perjudiciales de una economía interconectada a escala mundial y de un sector financiero desregulado. Particulares pudieron obtener hipotecas para viviendas gracias a los préstamos de alto riesgo sin tener que presentar comprobaciones exhaustivas de su solvencia o pruebas de sus ingresos.

Con el fin de promover la inversión e impulsar la economía, se podía persuadir a los gobiernos para que aceptaran una elevada frecuencia de préstamos de alto riesgo. Los préstamos se pagaban cuando el valor de la vivienda crecía, pero cuando los precios de la vivienda empezaron a caer, aumentaron los impagos. Los prestamistas corrían el riesgo de tener grandes problemas de liquidez, y los bancos el riesgo de quebrar si un gran número de prestatarios incumple a la vez.

En el verano de 2007, los efectos de la recesión habían llegado a Europa y, a finales de 2008, habían afectado a todos los países. La recesión comenzó a extenderse rápidamente por la economía, especialmente en los sectores de la construcción y la banca, y el PIB británico se contrajo durante cinco trimestres consecutivos (Banco Mundial, 2023). Debido a la conmoción de la demanda agregada del mercado, a principios de 2008 se dejaron sentir los efectos de la recesión a través de un aumento del desempleo.

El desastre financiero fue la mayor catástrofe económica mundial desde la Gran Depresión y provocó la recesión más profunda en el Reino Unido desde la Segunda Guerra Mundial. Debido a la creciente reticencia de los bancos a prestarse entre sí por temor a no ser reembolsados, los préstamos interbancarios llegaron a su fin. A medida que los mercados financieros empezaban a congelarse, a las personas y a las empresas les resultaba más difícil obtener crédito (OECD, 2023).

Para minimizar el déficit comercial, el gobierno británico rescató a una serie de bancos importantes y luego aplicó medidas de austeridad. El PIB británico no volvió a los niveles anteriores a la crisis hasta cinco años después. Diez años después de la crisis, la productividad del Reino Unido seguía estancada, los aumentos salariales habían sido modestos y las economías mundiales seguían muy endeudadas (Wardley-Kershaw, 2022).

El sector bancario se sometió a una transformación estructural en un esfuerzo por evitar que se repitiera la crisis, aunque las medidas políticas adoptadas una vez superada la crisis fueron criticadas debido a los efectos sociales de la restricción presupuestaria y la viabilidad a largo plazo de la economía británica (OECD, 2023).



El Reino Unido no mostró problemas estructurales microeconómicos durante la recesión, de ahí que hubiera pocas o ninguna fricción a la hora de emparejar a los desempleados con los puestos vacantes; pero como no se creaban suficientes puestos de trabajo y la economía estaba estancada en un bajo nivel de empleo, la tasa de paro no bajó.

La política gubernamental durante la crisis financiera de 2008 tuvo una forma similar a las medidas de restricción fiscal de 1980-1981, ya que el gobierno de coalición recortó el gasto en los sectores público y privado. La expectativa de que el sector privado se haría cargo de los desempleados que abandonaban el sector público no se cumplió (Wardley-Kershaw, 2022).

Con el fin de reducir los efectos de la espiral de déficits presupuestarios que se había desarrollado para financiar la crisis, el Gobierno de coalición del Reino Unido recurrió a la consolidación fiscal y a medidas de austeridad en 2010. En 2011, las medidas incluyeron la subida del IVA al 20% (aumento de la fiscalidad). En las primeras etapas de la recesión, el Reino Unido probó programas de "quantitative easing", que incluyen el aumento de la oferta monetaria para que el Gobierno pueda comprar activos privados (Wardley-Kershaw, 2022).

Según Pissarides (2013), esto no fue a un nivel suficiente para "compensar la austeridad fiscal" (los recortes del gasto público). Una reducción de la demanda agregada como resultado de la austeridad fiscal provoca una contracción instantánea de toda la economía. Sin embargo, reducir la demanda mediante medidas de austeridad no es una respuesta sostenible; en su lugar, la economía necesitaba reformas del mercado laboral y cambios institucionales para restaurar la demanda que es esencial para impulsar la producción y mantener el crecimiento.

En el contexto de la austeridad presupuestaria, la administración promovió la idea de que los servicios públicos eran muy costosos y que el país podía ser gestionado por el mercado y las organizaciones que lo componen. En consecuencia, se redujeron los presupuestos del sector público y la financiación de los servicios públicos.

Aunque las políticas fueron muy divisivas, tuvieron cierto éxito en la reducción del déficit. Con estas medidas, el gobierno británico fue acusado por la ONU de "atrincherar

altos niveles de pobreza e infligir una miseria innecesaria": la desigualdad socioeconómica, la salud y los resultados sociales de muchos británicos empeoró. Durante la conocida como "era de la austeridad", aumentaron la pobreza infantil, el desempleo y el número de familias (incluso las que tenían al menos un progenitor que trabajaba) que necesitaban acudir a los bancos de alimentos (Raj, 2023).

Los costes fiscales y sociales de la austeridad como instrumento político deseable en tiempos de declive económico siguen siendo un tema de controversia entre críticos y defensores. El debate entre estímulo fiscal y restricciones sigue librándose en los círculos políticos, y aún no parece haber acuerdo sobre la necesidad de una austeridad sostenida tras una inestabilidad económica como la crisis financiera de 2008.

## **ii. Brexit**

El Reino Unido decidió salir de la Unión Europea el 23 de junio de 2016. El resultado del "Leave" en un referéndum aseguró una mayoría a favor del Brexit, pero dejó abiertos interrogantes sobre el momento y las condiciones de la salida del país, así como sobre sus futuros vínculos con la Unión Europea. Durante los cuatro años siguientes, la política y la sociedad británicas estuvieron dominadas por los intentos de poner fin a esta incertidumbre de un modo que satisficiera tanto al Reino Unido como a la Unión Europea. Esto dio lugar a polémicos debates tanto dentro como fuera del parlamento, a frágiles negociaciones con la Unión Europea y a desacuerdos entre los partidarios del "Leave" y los del "Remain".

El Brexit oficial tuvo lugar el 31 de enero de 2020. Sin embargo, la relación económica entre el Reino Unido y la Unión Europea no cambió hasta que entró en vigor el nuevo acuerdo de libre comercio entre el Reino Unido y la Unión Europea a principios de 2021. El Acuerdo de Comercio y Cooperación (ACC) prevé un comercio libre de aranceles y cuotas entre el Reino Unido y la UE para todos los productos. Pero en virtud del ACC, el Reino Unido ya no es miembro del mercado único ni de la unión aduanera de la Unión Europea (European Commission, 2023). En consecuencia, el Brexit ha supuesto una inversión de la profunda integración fomentada por la pertenencia a la Unión Europea y la reintroducción de una frontera aduanera y reglamentaria entre el Reino Unido y la Unión Europea.

El referéndum no tuvo efectos inmediatos en el crecimiento del PIB del Reino Unido, pero sí lo ralentizó en 2017 y 2018. En 2015, el Reino Unido registró la mayor tasa de crecimiento del G7; dos años después, la más baja. Puede ser difícil precisar los factores que influyen en el crecimiento agregado, pero la evidencia de estudios a pequeña y gran escala sugiere que la decisión del Reino Unido de salir de la Unión Europea ralentizó su crecimiento (LSE, 2019).

En un trabajo de investigación del National Bureau of Economic Research y utilizando datos de 2019; Bloom, Bunn, Chen, Mizen, Smietanka y Thwaites (2019) analizan los efectos del Brexit en una muestra representativa de empresas británicas: demuestran que las empresas con vínculos más estrechos con la Unión Europea en términos de comercio, empleo, regulación y propiedad afirman experimentar mayores niveles de incertidumbre relacionada con el Brexit.

Además, las empresas que declararon una mayor incertidumbre en relación con el Brexit experimentaron un crecimiento más lento de sus cotizaciones bursátiles en los 30 días posteriores al referéndum que en los 30 días anteriores, así como un mayor aumento de la volatilidad de las cotizaciones bursátiles en ese mismo periodo de tiempo (Bloom et al., 2019). El hecho de que estas empresas afirmen haber dedicado más tiempo de gestión y recursos financieros para prepararse para el Brexit es significativo.

Bloom et al. descubren que, si bien la incertidumbre no afecta al empleo, está vinculada a un menor crecimiento de la inversión, del valor añadido y de la productividad (2019). Según sus proyecciones, durante los tres años siguientes al referéndum, el voto a favor del abandono de la Unión Europea redujo el valor añadido entre un 2 y un 5% y la inversión global en un 11%. Estos descensos se debieron principalmente a cambios estratégicos y políticos surgidos en los senos de las empresas.

A finales de 2019, como consecuencia de los resultados del voto del Brexit, el PIB del Reino Unido se redujo entre un 2 y un 3 por ciento. Aunque esta estimación está inevitablemente sujeta a incertidumbre, da una idea útil de la magnitud del impacto económico del referéndum en la economía del Reino Unido.

A raíz de esto, podríamos preguntarnos: ¿cuáles fueron las formas en que el voto Brexit impactó en la inversión y la producción? Según Bloom et al., el cambio de expectativas provocado por el referéndum se tradujo en una mayor incertidumbre económica, que hizo que las empresas redujeran la inversión de capital y los consumidores el gasto (2019).

Broadbent, Di Pace, Drechsel, Harrison y Tenreyro investigan la dinámica macroeconómica en el Reino Unido tras la votación: sostienen que los efectos a corto plazo pueden explicarse considerando el voto del "Leave" como una noticia de una futura ralentización del crecimiento de la productividad en el sector comercial (2020).

Antes de que se produzca la desaceleración, la noticia provoca una depreciación del tipo de cambio real, un menor crecimiento de la inversión y del PIB, una expansión del sector de bienes comerciables en relación con el sector de bienes no comerciables y un descenso de los tipos de interés, pero apenas afecta a la oferta de mano de obra. Sin embargo, el modelo predice que una vez que se produce el choque, el sector comercial se contraerá en relación con el sector no comercial, lo que causará una disminución del comercio y caídas adicionales del PIB.

### **3. METODOLOGÍA – GROWTH DIAGNOSTICS**

En la literatura acerca del crecimiento económico de los países, tradicionalmente han existido varios enfoques que tratan de explicar las razones por la que ocurre:

- El enfoque basado en que los países se desarrollan por acumulación de recursos naturales
- El enfoque consistente en la correcta educación y estructuración del factor trabajo, del capital humano, en la que una mayor concentración de individuos ayudada por un boom demográfico puede generar el crecimiento económico.
- El enfoque basado en la acumulación de capital físico.

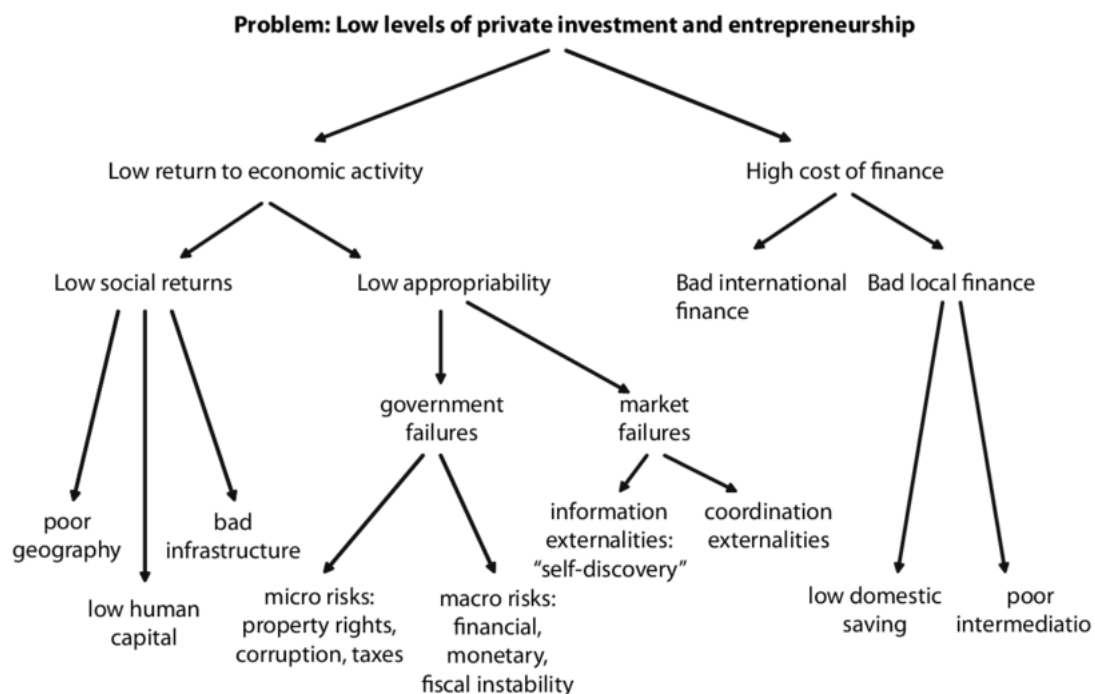
Sin embargo, ninguna de las causas en las que se basan estos enfoques garantizan que el crecimiento sea sostenido en el tiempo.

A finales de los 2000, Ricardo Hausmann y César Hidalgo niegan la validez de estos enfoques. Planteaban el enfoque de la acumulación de capacidades, en el cual la abundancia de productos y servicios no es la clave per se, sino la acumulación de capacidades de manufacturar mejores productos y adoptar técnicas más desarrolladas en el proceso productivo.

En este trabajo, para la exposición del tema, se evaluará el estado de la economía de Reino Unido y las claves para promover su desarrollo, basado en el “Growth Diagnostics”.

El "Growth Diagnostics" es una metodología enunciada en 2008 por Hausmann, Dani Rodrik y Andrés Velasco que se utiliza para analizar las causas subyacentes de la falta de crecimiento económico en un país o región. La metodología implica una evaluación exhaustiva de los obstáculos cuellos de botella que impiden el crecimiento económico, con el objetivo de identificar las políticas y reformas necesarias para estimular el crecimiento del país en el corto o largo plazo (Hausmann et al., 2008).

**Figura 1: Árbol de decisión de la metodología Growth Diagnostics**



(Fuente: “Growth Diagnostics,” in *The Washington Consensus Reconsidered*, 2008)

#### **4. ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA DE RU. PRINCIPALES VARIABLES.**

Después del breve recorrido histórico desarrollado en el apartado II, ponemos el foco en lo ocurrido en los últimos 20 años. En 2006 aparece un estancamiento que se agrava debido la crisis económica mundial de 2008, con la mayor disminución de los salarios reales de los países desarrollados. Un estancamiento que se mantiene hasta 2021.

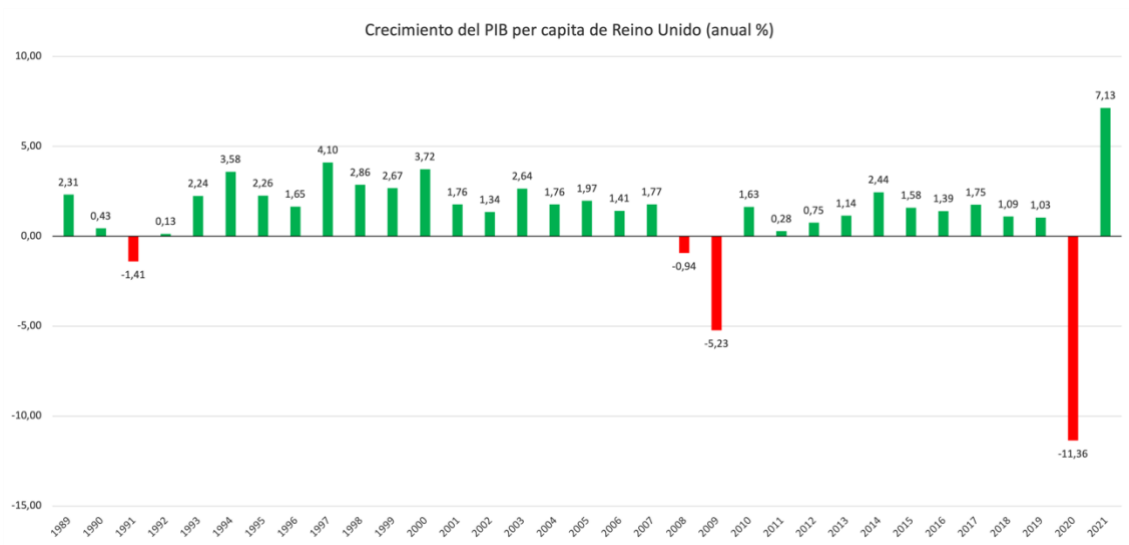
- 2008-09: como consecuencia de la crisis económica mundial de 2008. Fuerte endeudamiento del gobierno.
- Brexit: el resultado del referéndum sobre la salida del Reino Unido de la Unión Europea en 2016 generó incertidumbre económica y ha afectado la inversión y el crecimiento. El PIB per cápita no se vio afectado.
- 2020: como consecuencia de la pandemia global del COVID-19, reduciéndose la actividad económica y el empleo.

Es difícil comparar el desempeño económico de Reino Unido con el de sus vecinos de manera aislada debido a la interconexión global de las economías. Sin embargo, en comparación con la Unión Europea, Reino Unido ha tenido un crecimiento más moderado en los últimos años.

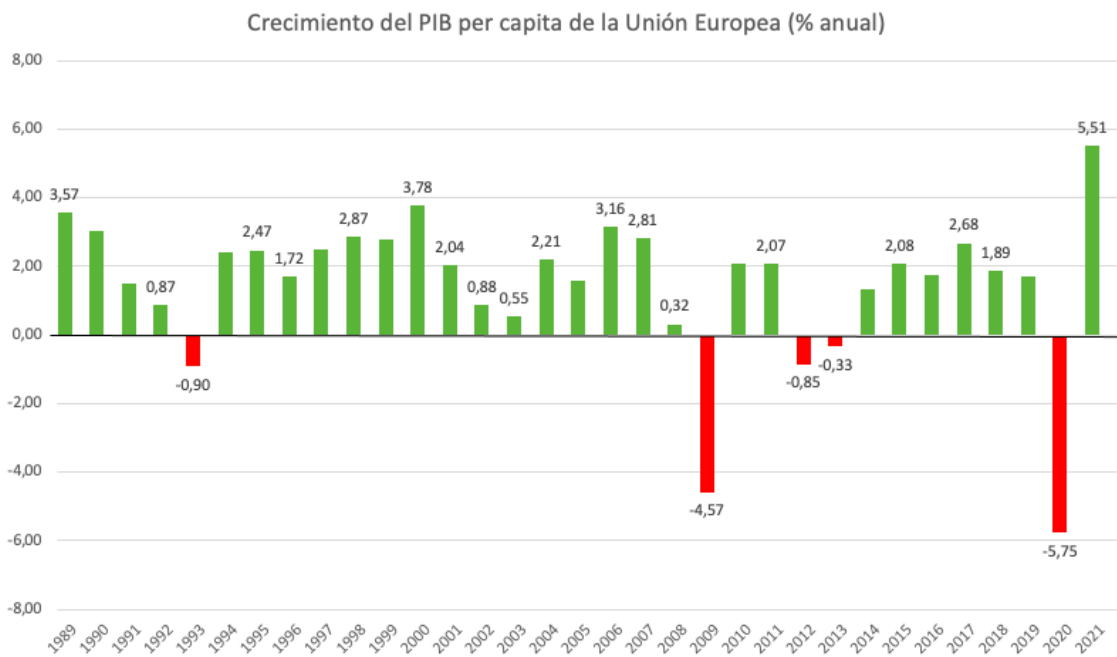
##### **i. Principales indicadores**

El primer paso de nuestro proceso de evaluación consiste en valorar los indicadores o datos macroeconómicos más importantes de Reino Unido en los últimos años. Estos indicadores, como el producto interior bruto y la inflación, son las métricas más comúnmente aceptadas para medir la salud, el rendimiento de una economía. Si examinamos detenidamente estas cifras, podremos hacernos una idea general de las tendencias y la evolución económica del país en las últimas décadas. A partir de aquí, podemos profundizar en un análisis más granular de otros indicadores más específicos. Esto nos dará una mejor idea de los factores específicos que han influido en los resultados macroeconómicos de Reino Unido en los últimos años, y cómo pueden haber contribuido a la salud económica general del país.

**Figura 2: Variación anual del crecimiento del Producto Interior Bruto per cápita. Comparación Unión Europea. (1989-2021)**



(Elaboración propia, fuente: Banco Mundial)



(Elaboración propia, fuente: Banco Mundial)

Para comenzar a analizar la economía de Reino Unido, mostramos con las imágenes anteriores una representación del primer indicador: el PIB per cápita. El PIB per cápita es un indicador económico utilizado para medir el nivel medio de renta de un país en

relación con su población. Para calcular este indicador, se divide el Producto Interior Bruto (PIB) del país en cuestión por el número total de habitantes.

Además, este indicador es esencial para analizar las tendencias económicas y hacer predicciones sobre el crecimiento económico. Proporciona una instantánea precisa de la situación económica actual, y ayuda a fundamentar las decisiones políticas y las inversiones. En definitiva, el PIB per cápita es una herramienta importante para comprender la productividad y el desarrollo económico de un país y de su población.

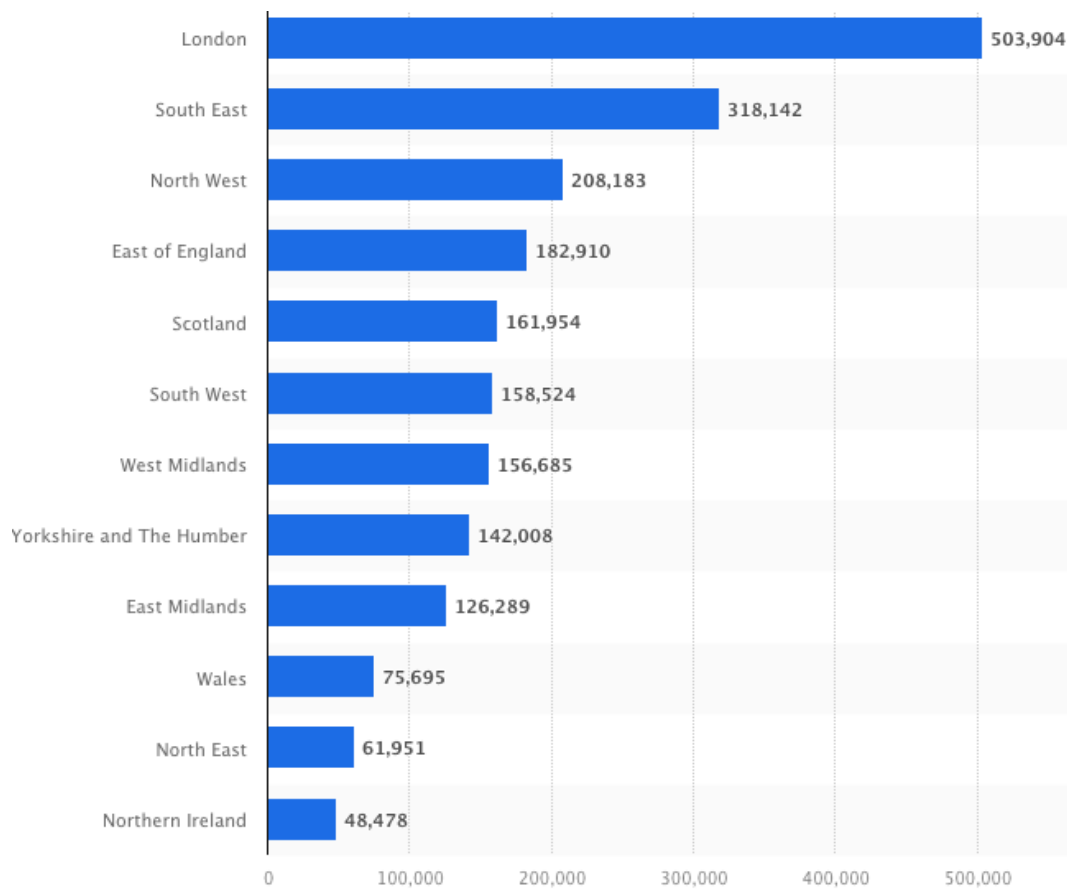
Aplicando una comparación entre Reino Unido y la Unión Europea, observamos que ambos PIB per cápita han llevado a cabo una evolución muy similar: caída en 1991-1992, caída en 2008-2009 y caída en 2020. Sin embargo, en cuanto a esta última caída, la de 2020 como consecuencia de la pandemia del COVID-19, llama la atención que el descenso porcentual del PIB per cápita de Reino Unido dobló al de la UE (11,3% frente a 5,75%). Esto quizá se debió a la dependencia del Reino Unido en sectores financieros, y en general sector servicios, más afectados por la pandemia.

Además de ello, en 2020 la exposición al comercio internacional de Reino Unido les jugó una mala pasada: el Reino Unido, como país fuera de la zona euro, tiene una mayor exposición al comercio internacional y pudo haberse visto afectado de manera diferente por el impacto económico global de la pandemia. La disrupción en las cadenas de suministro, la caída de la demanda externa y las restricciones comerciales pueden haber afectado más gravemente a la economía del Reino Unido, lo que resultó en un mayor descenso porcentual del PIB per cápita en comparación con la UE.

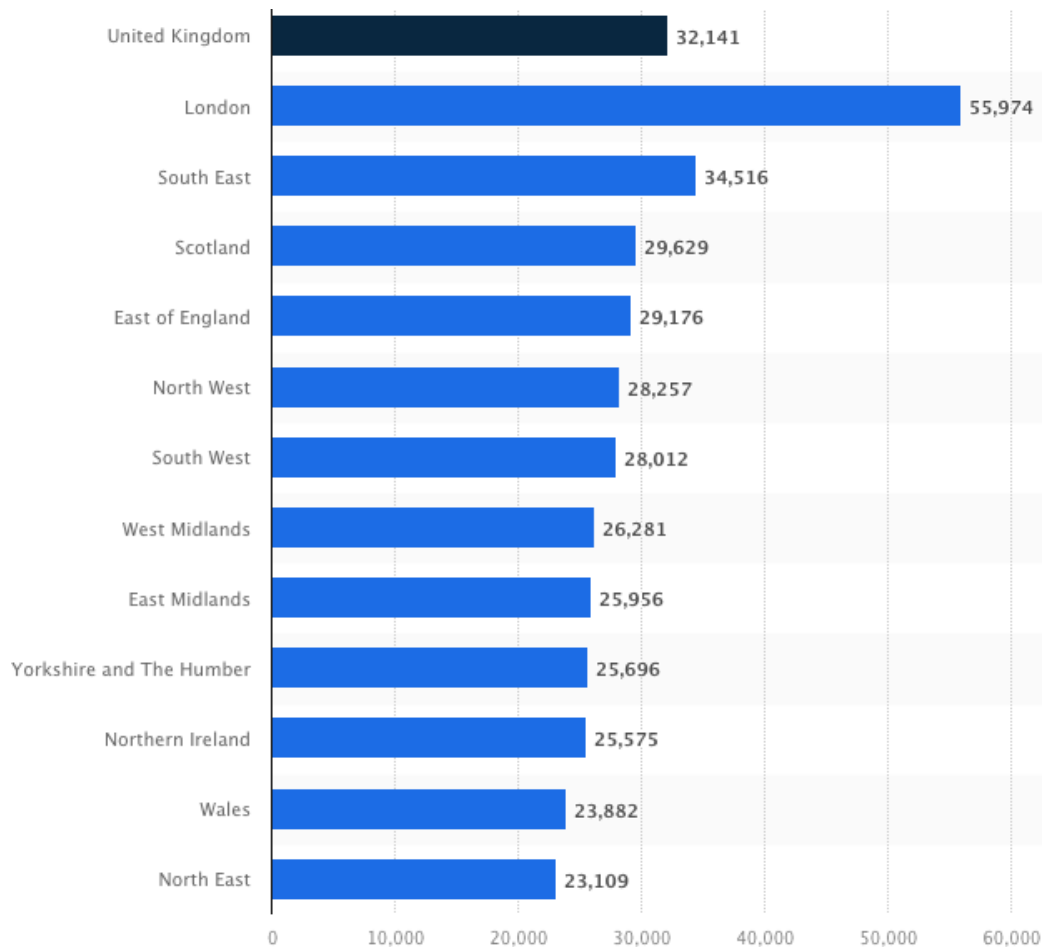
Por último, y como hemos desarrollado anteriormente en el trabajo, la incertidumbre y los cambios asociados con el Brexit podrían haber contribuido a una mayor volatilidad económica y una disminución en la confianza empresarial e inversora en el país. Estos factores pueden haber exacerbado el impacto económico negativo del COVID-19 y contribuido al descenso porcentual más pronunciado del PIB per cápita del Reino Unido en comparación con la UE.



**Figura 3: PIB total según región. PIB per cápita según región (en libras esterlinas)  
(2020)**



(Fuente: Statista)



(Fuente: Statista)

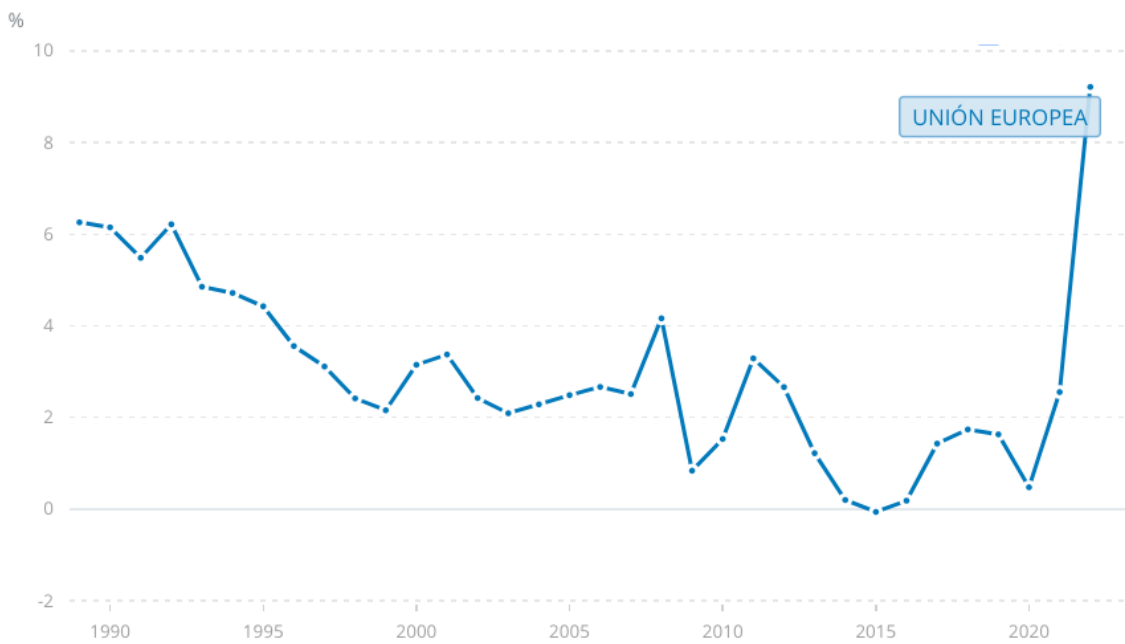
La figura 3 evidencia la gran diferencia entre el PIB total de Londres y del sureste de Inglaterra con el resto, donde en términos de PIB per cápita se equilibra ligeramente. La productividad de estas dos regiones es considerablemente mayor que la del resto del país.

Desde la década de los 80, las regiones de Londres y el Sureste han sido los motores del aumento de la desigualdad regional medida por el PIB per cápita o el valor agregado bruto por trabajador, que empezaron siendo significativamente más ricas y productivas que el resto del país y crecieron más rápido que ninguna otra región. Actualmente, la brecha entre Londres y el Sur, en relación con el resto del Reino Unido, es extremadamente amplia: es mayor que las brechas entre el Este y el Oeste de Alemania, a pesar del legado de la RDA, o entre el Norte y el Sur de Italia (Stansbury et al., 2023).

**Figura 4. Tasa de inflación – Comparación Unión Europea (1989-2021).**



Tasa de inflación de Reino Unido. (Fuente: ONS)



Tasa de inflación de la Unión Europea. (Fuente: Banco Mundial)

La tasa de inflación es un indicador clave de la salud económica de una nación y se utiliza para medir la variación de los precios en un lugar determinado durante un periodo de tiempo dado. Es una medida importante del poder adquisitivo y puede dar una idea del estado de la economía.

En cuanto a la inflación de Reino Unido, observamos que ronda la tasa del 10%, con los precios de los alimentos creciendo a los ritmos más altos de los últimos 40 años, algo que alarma de una situación preocupante. El Banco de Inglaterra, al igual que el Banco Central Europeo, tiene como objetivo que la tasa de inflación se sitúe alrededor del 2%. Esta es una meta que se antoja lejana en el corto-medio-plazo: Reino Unido ostenta el peor registro entre los países miembros del G7, y, aunque el Gobierno limitó los aumentos de las facturas de energía en octubre a través del programa de Garantía de Precios de la Energía (Energy Price Guarantee scheme), los precios del gas y la electricidad siguen siendo la fuerza impulsora de la inflación (ICEX, 2022).

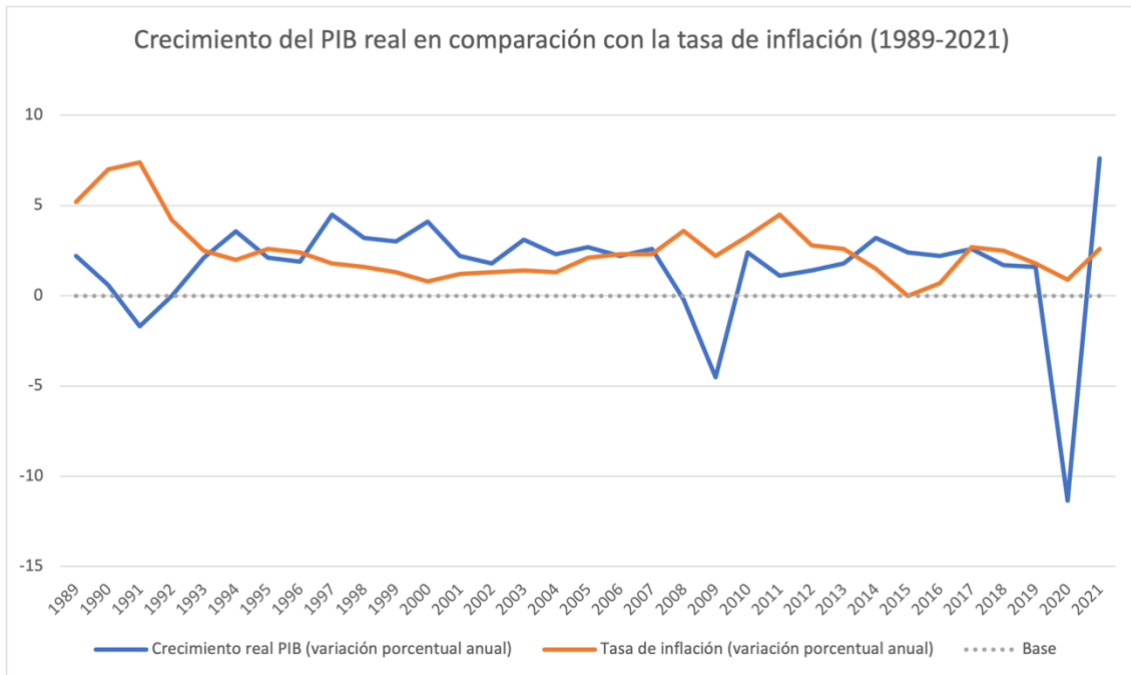
La Unión Europea en su conjunto, durante el mismo período, ha mantenido una tasa de inflación muy similar a la de Reino Unido, compartiendo los malos registros experimentados a finales de 2020 y 2021.

En relación con la productividad, hemos de mencionar que la productividad de una economía puede verse alterada por los niveles de inflación en tanto en cuanto la tasa es alta, el valor del dinero disminuye con el tiempo. Esto lleva a una disminución del poder adquisitivo de los consumidores, lo que puede afectar negativamente la demanda de bienes y servicios. A su vez, las empresas pueden enfrentar dificultades para vender sus productos, lo que directamente afecta su productividad.

Además, como se ha observado en los años posteriores a la pandemia del COVID-19, una inflación alta puede generar incertidumbre económica, ya que los precios de los insumos y los productos pueden volverse volátiles. Esta incertidumbre dificulta la planificación empresarial y puede desalentar la inversión y la innovación, lo que afecta negativamente la productividad.

De otro lado, una tasa de inflación moderada (la tasa 'meta' suele considerarse en 2%) puede estimular la inversión y el gasto, ya que los consumidores y las empresas pueden anticipar que los precios aumentarán en el futuro. Esto puede impulsar la demanda agregada y fomentar la inversión en nuevos proyectos y tecnologías, lo que podría aumentar la productividad.

**Figura 5. Crecimiento del PIB real en comparación con la tasa de inflación (1989-2021).**



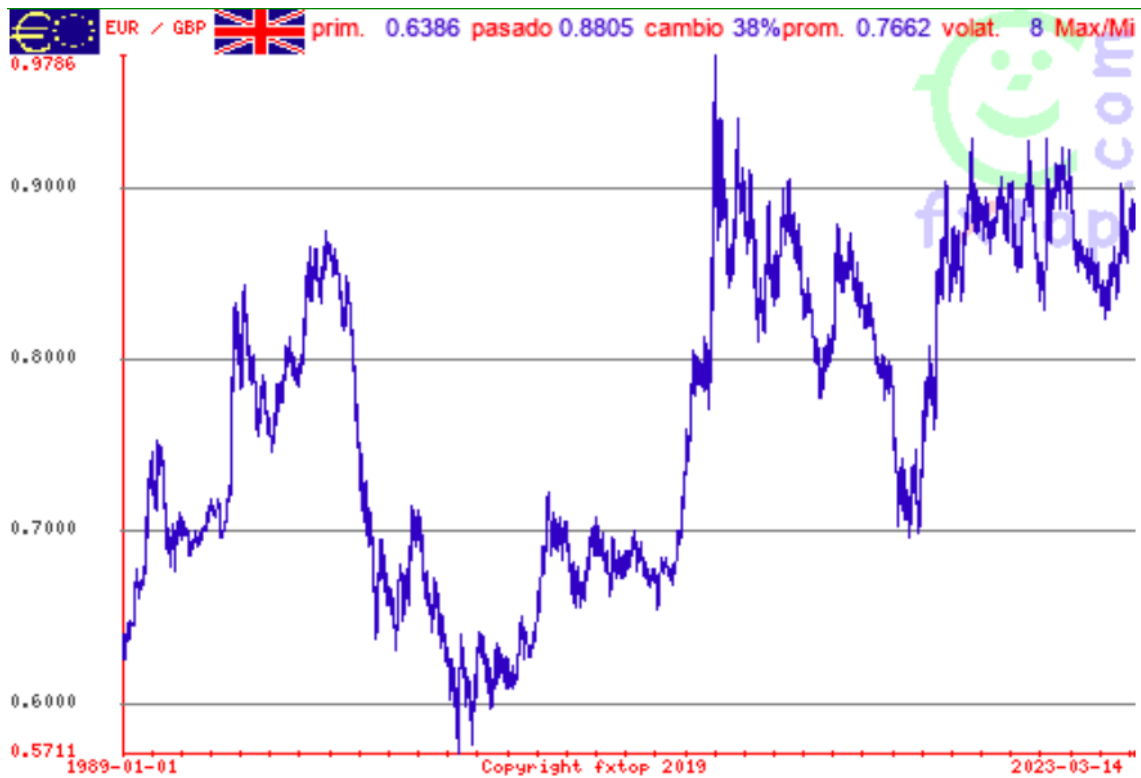
(Elaboración propia, fuente: FMI)

Al observar este último gráfico, encontramos que en tono azul se representa el crecimiento del PIB real de Reino Unido (variación porcentual anual) y en tono naranja se representa la tasa de inflación de Reino Unido, precios medios al consumo (variación porcentual anual).

Los periodos en los que la inflación se descontrola (aproximadamente, más del 4%) son los que precisamente coinciden con los menores niveles de crecimiento de PIB real, alcanzando éstos últimos incluso valores negativos.

Hay numerosas razones para creer que la inflación y su volatilidad tienen un impacto negativo a largo plazo sobre el crecimiento económico; en un entorno inflacionario, los agentes económicos se ven obligados a dedicar una cantidad importante de sus recursos a las actividades improductivas de administrar y pronosticar la alta inflación, las ineficiencias del sistema de precios y la asignación de recursos. De esta manera se debilitan los incentivos a la inversión y los gobiernos se ven obligados a recurrir a medidas económicas inconsistentes.

**Figura 6. Tipo de cambio EUR/GBP (1989 – 2023).**



(Fuente: fxtop.com)

Las variaciones en el tipo de cambio entre el euro (EUR) y la libra esterlina (GBP) pueden tener un impacto significativo en la economía del Reino Unido, ya que la mitad del comercio británico es con la UE. En general, una apreciación de la libra esterlina frente al euro significa que la libra esterlina se vuelve más cara en términos de euros, mientras que una depreciación significa que la libra esterlina se vuelve más barata en términos de euros.

Un tipo de cambio bajo EUR/GBP puede hacer que las exportaciones británicas sean más competitivas en los mercados de la zona euro, ya que los productos británicos serán relativamente más baratos en términos de euros. Por otro lado, un tipo de cambio alto EUR/GBP puede dificultar las exportaciones británicas a la zona euro, ya que los productos británicos serán más caros en términos de euros.

Las exportaciones son un componente importante del PIB de Reino Unido y, por lo tanto, pueden afectar indirectamente a la productividad. Si las exportaciones británicas

disminuyen debido a un tipo de cambio desfavorable, eso podría reducir la demanda de trabajo y, por lo tanto, la producción y la productividad.

## **ii. Falta de productividad**

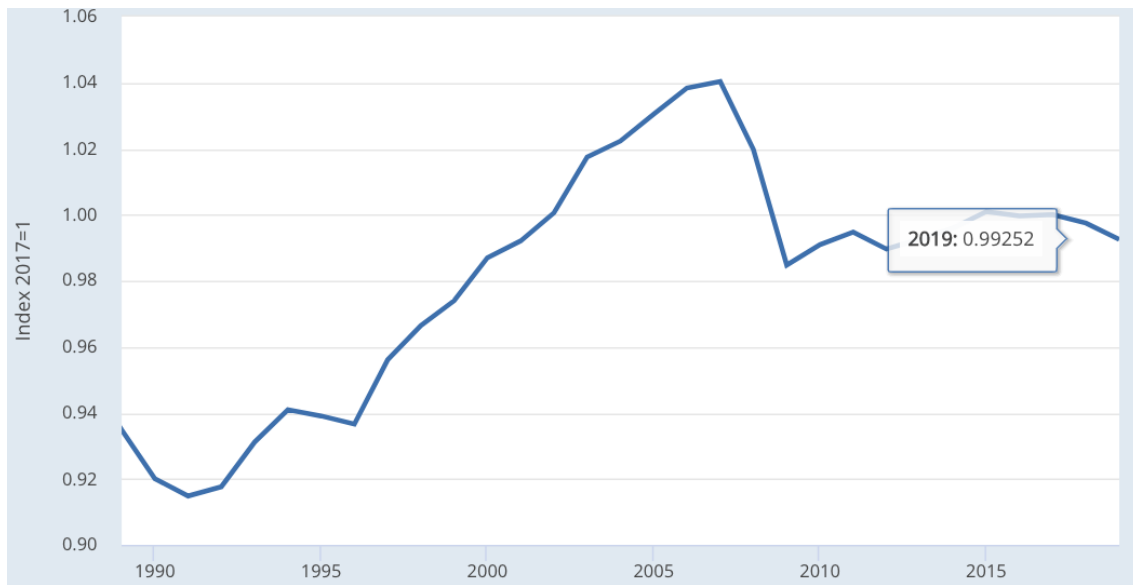
El problema de la falta de productividad de Reino Unido aparece en la literatura macroeconómica como uno de los principales escollos para el desarrollo de la economía británica.

La razón principal de la escasa productividad del Reino Unido es la falta crónica de inversión en sus principales motores de crecimiento. La productividad está impulsada por el cambio tecnológico y la innovación que, a su vez, dependen de la inversión en capital humano y físico, así como en otros "capitales ausentes", como los activos intangibles (van Ark y Venables, 2020). El Reino Unido se encuentra en el tercio inferior de los países de la OCDE en cuanto a la proporción de la producción destinada a la formación de capital fijo, el gasto en I+D y la inversión en infraestructuras (Mason, O'Mahony y Riley, 2018).

La pregunta más profunda es, ¿por qué el Reino Unido carece -o asigna mal- estas inversiones complementarias? Para comprender estas cuestiones, es necesario investigar los obstáculos a los que se enfrentan las personas, las empresas y los lugares para alcanzar las capacidades necesarias para invertir y lograr mayores niveles de productividad. (van Ark y Venables, 2021).

Al hablar de productividad, podemos señalar la productividad del factor trabajo, la productividad del factor capital o una mezcla de ellos denominada Productividad Total de Factores (PTF) o Productividad Multifactorial. Estos últimos suelen incluir una medida de los insumos de trabajo y una medida de los insumos de capital, pero existe una variación significativa en los tipos de medidas de los insumos utilizados por los investigadores, a menudo debido a la disponibilidad de diferentes fuentes de datos. Las medidas de la PTF pueden proporcionar más información, porque el capital desempeña un papel importante en la producción. Sin embargo, las cifras de la PTF también son más difíciles de interpretar. La PTF tiene que definirse en relación con un punto de referencia, como el crecimiento de un año a otro.

**Figura 7. Productividad Total de Factores (PTF) (1989 – 2019).**



(Fuente: Universidad de Groningen; Universidad de California, Davis)

En el gráfico anterior se puede observar la evolución desde 1989 hasta 2019 de la PTF a precios nacionales constantes de Reino Unido. A partir de 2007 aparece un declive que aún no se ha remontado.

Para superar ese estancamiento en la productividad, y dadas las imprecisas perspectivas políticas y económicas, es posible que algunas empresas traten de satisfacer la necesidad de trabajo adicional contratando trabajadores en lugar de realizar inversiones de capital. La relativa asequibilidad de la mano de obra en comparación con el capital físico favorece el empleo frente a la inversión.

Debido a los bajos resultados niveles de la productividad laboral en el Reino Unido, es probable que el escaso crecimiento de los salarios haya hecho que el empleo resulte más atractivo para los empresarios. Este fue sin duda un elemento clave para que el empleo se mantuviera estable durante la recesión y posteriormente repuntara de forma significativa. Ha facilitado que las empresas mantengan a sus empleados incluso cuando no eran realmente necesarios, con el fin de preservar su experiencia y conocimientos.

Dada la preocupación por la escasez de mano de obra en diversos sectores y los informes sobre la llegada de menos trabajadores de la UE al Reino Unido desde la votación del Brexit de junio de 2016, puede darse el caso de que el empleo se esté viendo impulsado



actualmente por el deseo de varias empresas británicas de contratar trabajadores o, al menos, de retenerlos.

Así, varias razones podrían haber tenido un impacto negativo más duradero en la producción. Muchos de los puestos de trabajo de nueva creación se encuentran en industrias con salarios bajos, poco cualificadas y de baja productividad.

La productividad puede haberse visto perjudicada por la falta de inversión previa y una asignación de recursos ineficaz debido a las prolongadas dificultades pasadas de la economía y a los problemas del sector bancario. Existe la preocupación específica de que la prolongada falta de acceso de las pequeñas empresas a la financiación haya ahogado la innovación y la inversión.

También preocupan los efectos de las empresas "zombis", que siguen funcionando gracias a los bajos tipos de interés y a la reticencia de los bancos a cancelar los préstamos. Estas empresas no sólo son en general menos productivas, sino que también se teme que estén impidiendo la reasignación de fondos para apoyar a empresas más jóvenes y bienes y procedimientos más novedosos (McGowan, Andrews and Millot, 2017).

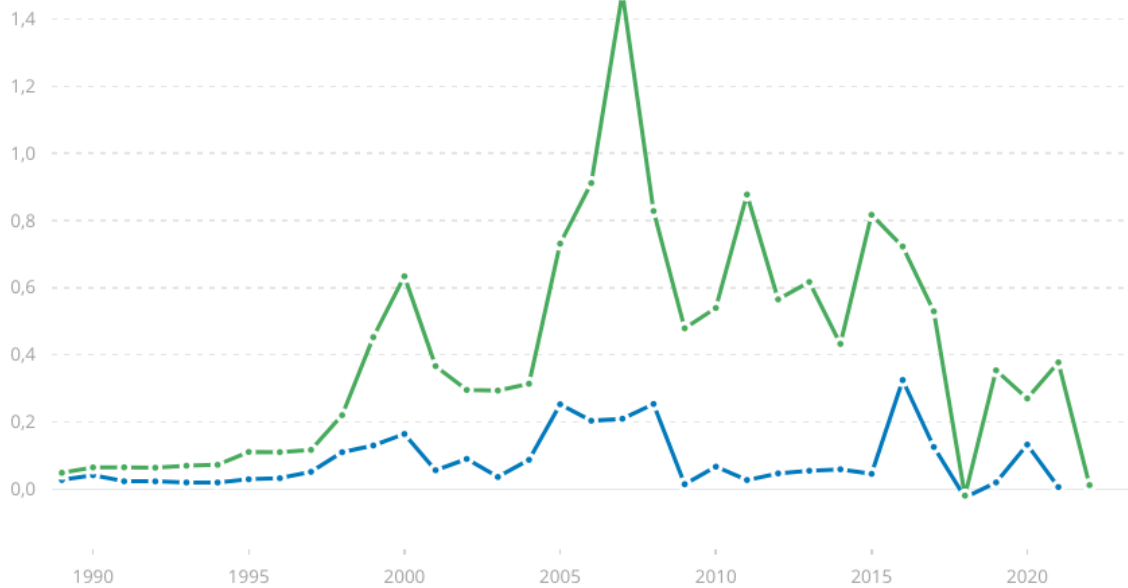
Un riesgo importante es que la incertidumbre y las preocupaciones actuales sobre las perspectivas económicas del Reino Unido repercutan negativamente en la inversión y la productividad de las empresas.

## **5. DESARROLLO DEL ÁRBOL DE DECISIÓN**

### **5.1. FINANCIACIÓN**

#### **5.1.1. FINANCIACIÓN INTERNACIONAL**

**Figura 8. Inversión extranjera directa (IED), entrada neta de capitales en miles de millones de dólares estadounidenses. Comparación con la Unión Europea (1989-2021).**



(Fuente: Banco Mundial)

Los datos de Reino Unido se representan en tono azul, mientras que los de la Unión Europea en tono verde. Ambos coinciden en el descenso producido en 2016, donde con toda certeza influyó el referéndum sobre el Brexit. Actualmente, las cifras permanecen en bajos niveles tanto para unos como para otros.

En términos de influencia en el crecimiento económico en países receptores de IED, hay autores que apoyan que se llevan a cabo importantes desarrollos, mientras que otros autores sostienen la opinión contraria. En cualquier caso, hay que señalar que la aplicación de las tecnologías y la I+D aportadas por la empresa extranjera supondrán avances tecnológicos para el país receptor de la IED, siempre y cuando el país receptor sea capaz de aportar capital humano con las competencias necesarias para participar en la actividad de forma eficaz. Al menos en la industria y el mercado donde se ha producido la IED, la economía podrá expandirse como resultado de este avance tecnológico.

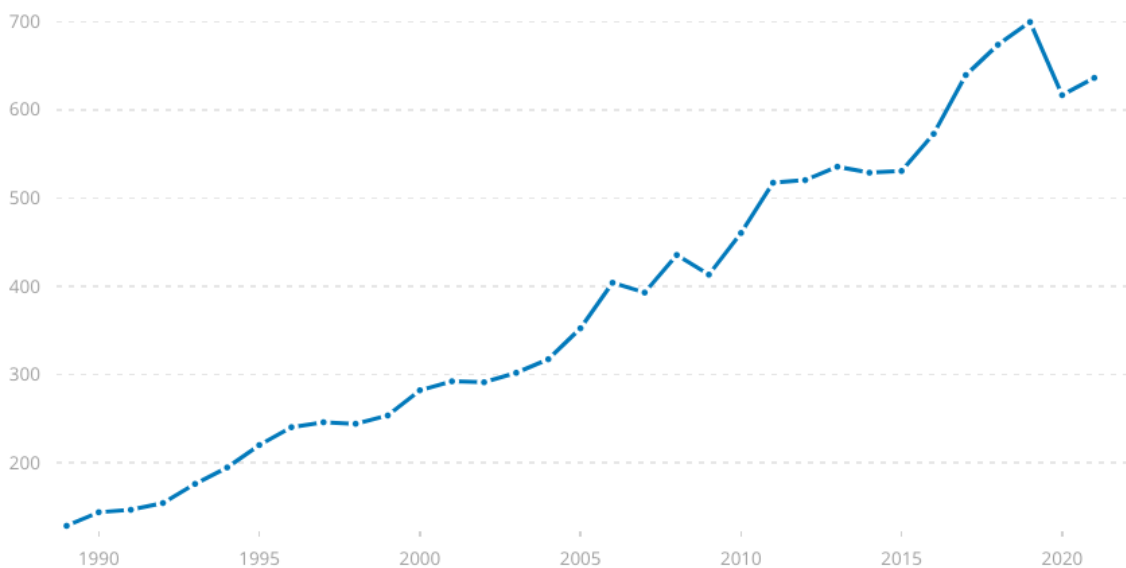
Desde el punto de vista de los afirmantes del crecimiento económico mediante inversión, las economías receptoras de IED avanzan más que otras en circunstancias comparables. Esto se debe a que las multinacionales son capaces de lanzar nuevos bienes de capital a un coste reducido en nuevos mercados gracias a su experiencia y a los conocimientos que aportan (tecnología, métodos de producción o ideas empresariales).

En zonas con un importante capital humano, la IED es más rentable que las inversiones locales debido a la utilización distintiva de tecnologías por parte de las empresas

multinacionales. De hecho, las teorías neoclásicas y modernas del crecimiento económico son inequívocas a este respecto: la IED es un factor importante en la expansión de las economías.

Dado que la IED tiende a aumentar la productividad, lo que eleva la producción y mejora las condiciones de trabajo de los empleados, los países suelen acogerlas con satisfacción. Sin embargo, la IED también tiene ventajas indirectas, ya que los nuevos conocimientos tecnológicos y de gestión de las empresas extranjeras pueden ser adoptados por las empresas nacionales, a menudo a través de las cadenas de suministro de las empresas multinacionales. Según una investigación que examinó cómo afectaba la IED a la economía de Vietnam, se concluyó que aumentaba la productividad no sólo de las empresas implicadas, sino también de que participaban en su cadena de suministro (Newman et al, 2015).

**Figura 9. Exportaciones totales de bienes y servicios en miles de millones de dólares (libras a precios actuales) (1989 – 2021).**



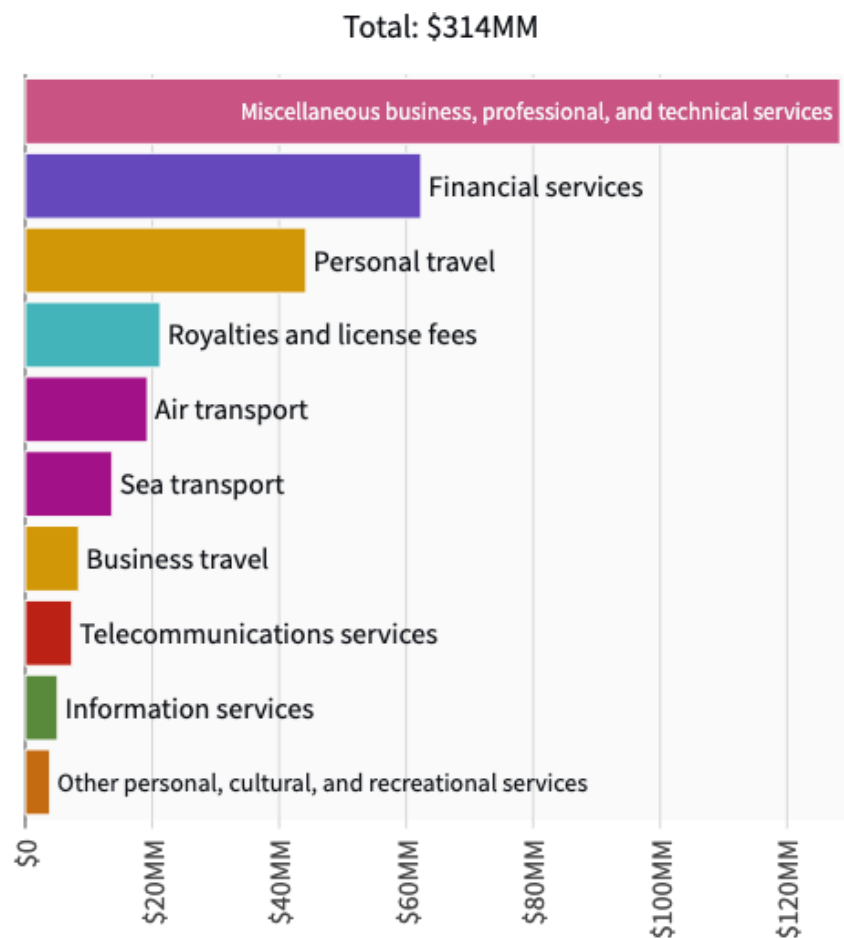
(Fuente: Banco Mundial)

Observamos que el crecimiento exponencial de las exportaciones de Reino Unido tuvo lugar en la década de los 2000. A partir de ahí, los valores se han mantenido en niveles altos con leves fluctuaciones, superándose la cifra de 600 mil millones de libras en 2021.

Al aumentar las exportaciones, se generan más ingresos y se puede invertir más en tecnología, investigación y desarrollo, lo que a su vez puede mejorar la productividad.

Sin embargo, también es importante tener en cuenta que la relación entre las exportaciones y la productividad no es necesariamente directa o lineal. Por ejemplo, si las empresas británicas se centran demasiado en aumentar las exportaciones a corto plazo, podrían descuidar la inversión en tecnología, innovación y formación a largo plazo, lo que a su vez podría limitar la productividad en el futuro. Por lo tanto, es importante considerar la calidad de las exportaciones, en lugar de solo la cantidad.

**Figura 10. Exportaciones de servicios por categorías (2019).**



(Fuente: OEC)

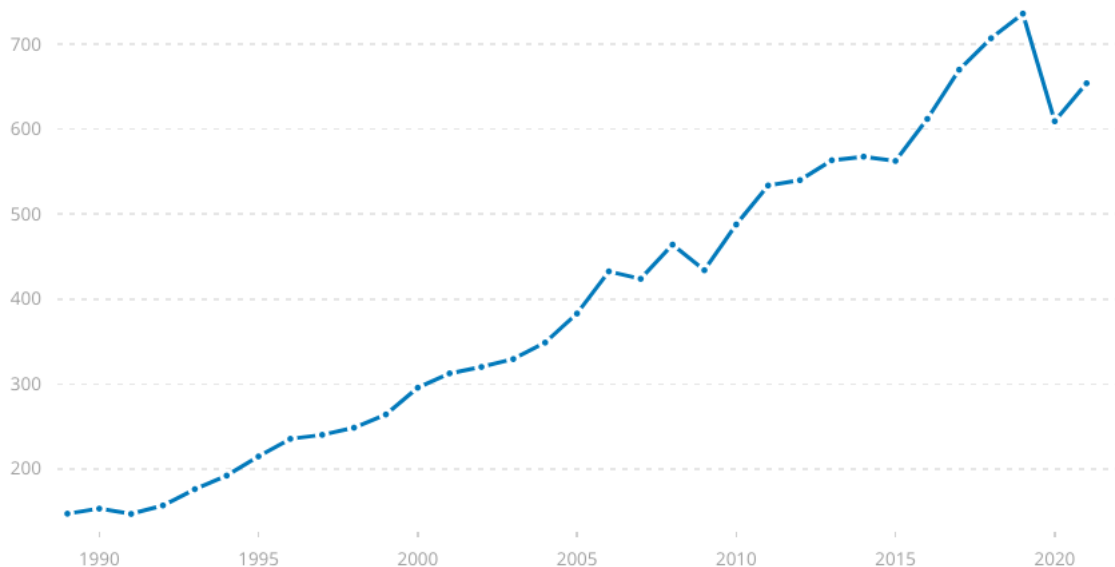
En la figura 10 se observa un desglose de los sectores servicios más potentes en exportaciones británicas; lideradas por diversos servicios empresariales, profesionales y técnicos, servicios financieros y turismo.

Históricamente, el Reino Unido ha sido un exportador neto de servicios y un importador neto de bienes. Sin embargo, en términos de valor absoluto, la exportación de bienes y servicios de Reino Unido es bastante equilibrada.

Según los datos de la Oficina de Estadísticas Nacionales (ONS) del Reino Unido, en el cuarto trimestre de 2021, el valor de las exportaciones de bienes fue de £ 88.2 mil millones (aproximadamente \$ 121.9 mil millones de dólares estadounidenses) y el valor de las exportaciones de servicios fue de £ 84.4 mil millones (aproximadamente \$ 116.6 mil millones de dólares estadounidenses). Por lo tanto, en términos absolutos, las exportaciones de bienes y servicios están bastante equilibradas.

Sin embargo, la estructura de la economía británica ha ido cambiando en las últimas décadas, y el sector de servicios se ha vuelto cada vez más importante en términos de contribución al PIB y empleo. En 2020, el sector de servicios representó alrededor del 80% del PIB del Reino Unido y empleó alrededor del 85% de la fuerza laboral. Como resultado, el Reino Unido sigue siendo un importante exportador de servicios, aunque también exporta una amplia variedad de bienes.

**Figura 11. Importaciones totales en miles de millones de dólares (libras a precios actuales) (1989 – 2021).**



(Fuente: Banco Mundial)

Desde la década de 1990 hasta mediados de la década de 2000, las importaciones totales del Reino Unido aumentaron de forma constante, impulsadas por la creciente globalización y la apertura de la economía británica al comercio internacional.

A partir de la crisis financiera global de 2008, las importaciones del Reino Unido experimentaron una disminución temporal debido a la recesión económica y la debilidad del consumo interno. Sin embargo, las importaciones se recuperaron rápidamente en los años siguientes a medida que se recuperaba la economía global.

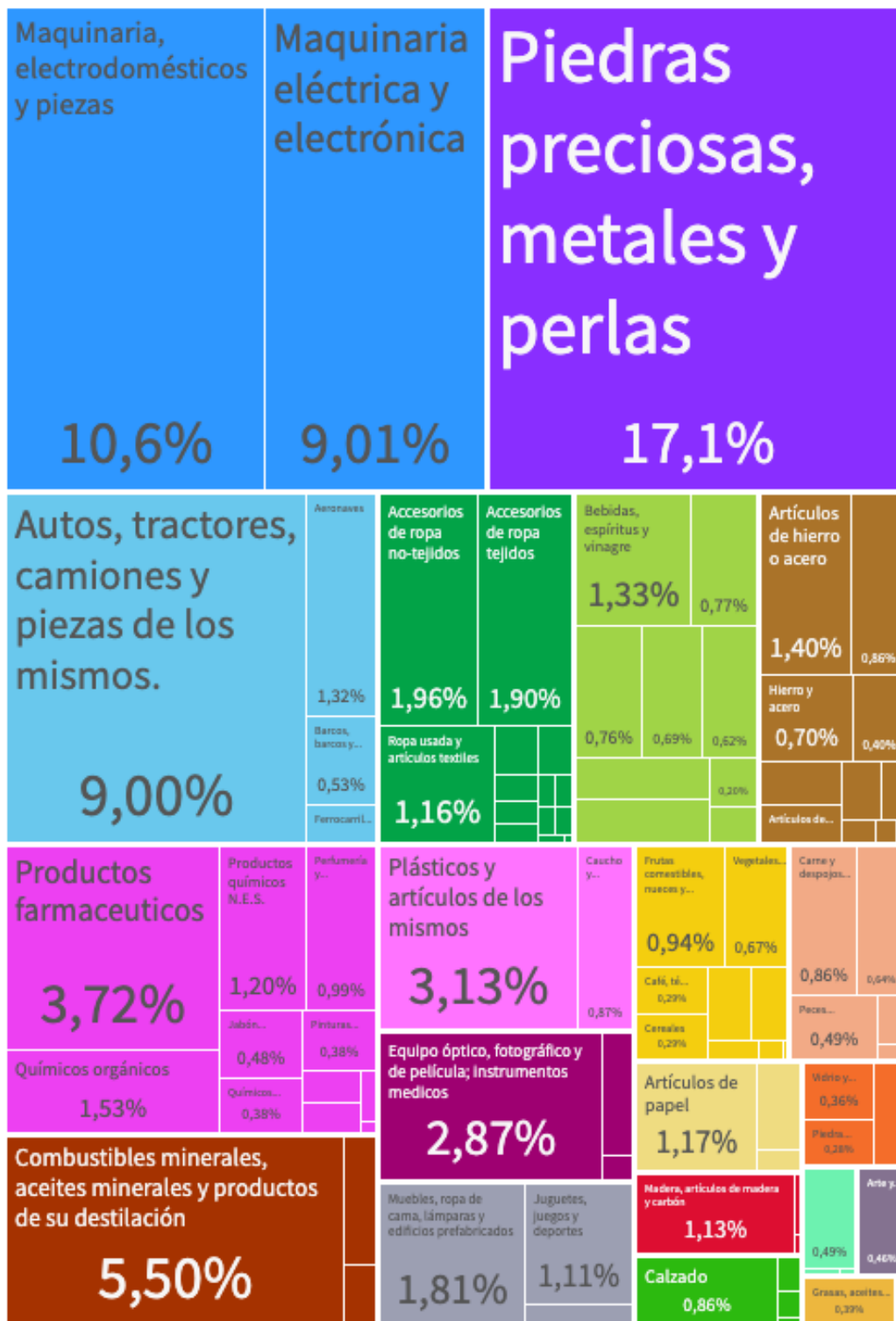
En los últimos años, el valor de las importaciones totales del Reino Unido ha seguido aumentando, aunque ha habido cierta volatilidad debido a factores como la incertidumbre política y la pandemia de COVID-19. De hecho, en 2020 se produjo una reducción de más de 100 mil millones de libras.

Las importaciones pueden ser una fuente importante de bienes y servicios que no se producen o no se producen eficientemente en Reino Unido. Esto puede permitir a las empresas británicas acceder a insumos de alta calidad y bajo costo, lo que a su vez puede mejorar la productividad.

Además, la importación de bienes y servicios también puede aumentar la competencia en el mercado local, lo que puede fomentar la innovación y la eficiencia en la producción y la gestión de empresas. Si las empresas británicas tienen acceso a una mayor variedad de bienes y servicios, pueden mejorar su calidad y reducir sus costos, lo que a su vez puede aumentar la productividad.

Sin embargo, también es importante tener en cuenta que las importaciones pueden tener un efecto negativo en la productividad si las empresas británicas se vuelven demasiado dependientes de los bienes y servicios importados, lo que puede limitar el desarrollo de capacidades productivas nacionales. Por lo tanto, es importante evaluar cuidadosamente la cantidad y la calidad de las importaciones, así como el efecto que tienen en el mercado interno.

**Figura 12. Importaciones por categorías (2020).**



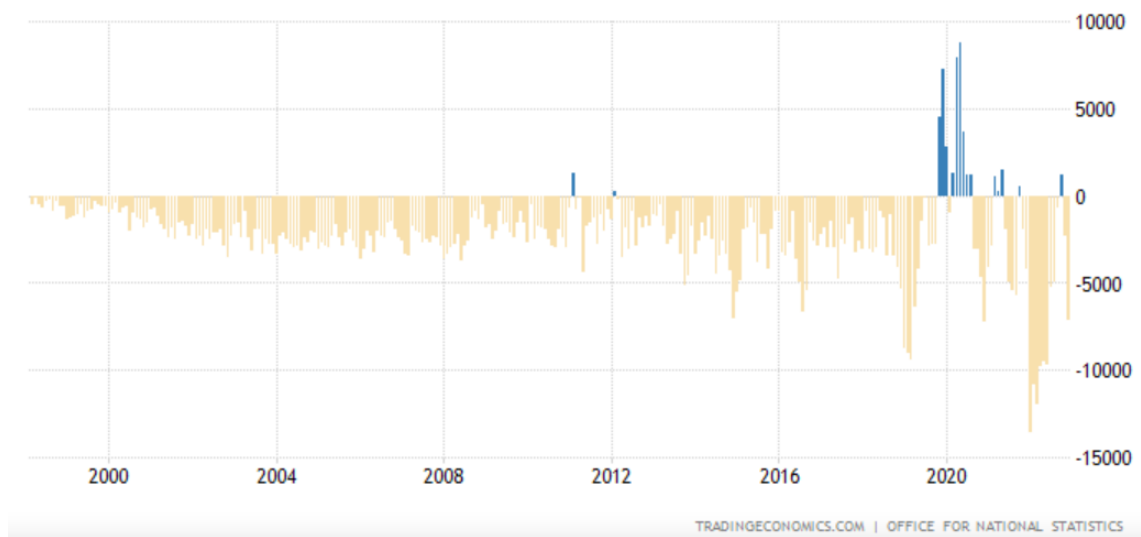
(Fuente: OEC)

No necesariamente los datos de esta figura nos proporcionan información crucial sobre la hipótesis de por qué no logra crecer la productividad y el desarrollo económico de Reino Unido, pero nos muestra una imagen de qué tipo de importador es el país

actualmente en el comercio internacional, de la misma manera que previamente se expuso con las exportaciones.

En la figura 12 se observa un desglose de los bienes y productos más importados por el país; importaciones lideradas por piedras preciosas, metales y perlas, y maquinaria de todo tipo. Ese 17,1% es ocupado en gran medida por las importaciones de acero.

**Figura 13. Balanza comercial en miles de millones de dólares (1998 – 2023).**



(Fuente: TradingEconomics.com)

La balanza comercial del Reino Unido, que mide la diferencia entre el valor de las exportaciones y el valor de las importaciones, ha experimentado cambios significativos desde 1998 hasta la actualidad. La tendencia ha sido negativa, en la que el déficit se ha mantenido hasta 2019. En 2019 y 2020 hubo trimestres con superávit, pero la situación se revirtió hasta alcanzar los picos máximos de déficit recientemente. A comienzos de 2023, la balanza comercial de Reino Unido seguía presentando saldo negativo.

Si bien un déficit comercial no necesariamente implica una disminución en la productividad, puede haber efectos indirectos en la economía. Por ejemplo, si el déficit comercial es financiado por una entrada masiva de capital extranjero, esto puede llevar a una apreciación de la moneda nacional, lo que a su vez puede afectar la competitividad de las empresas locales.



Por otro lado, un superávit comercial (exportaciones mayores que importaciones) también puede tener impactos indirectos. Si la moneda nacional se aprecia demasiado debido a un superávit comercial, esto puede afectar negativamente a las empresas exportadoras y reducir su competitividad en los mercados internacionales.

En un contexto de bajo crecimiento de la demanda interna, un aumento de las exportaciones podría ser una forma de estimular la actividad económica y mejorar la productividad, mientras que en una economía ya en pleno empleo, el aumento de las exportaciones podría ser más difícil y no generaría necesariamente un aumento en la productividad.

### 5.1.2. FINANCIACIÓN NACIONAL

**Figura 14. Tipos de interés (2013 – 2023).**



(Fuente: Bank of England)

El tipo de interés es la principal medida para determinar el coste de los préstamos. En teoría, el tipo de interés es igual al coste de financiación; es decir, es el gasto adicional en que incurre un deudor cuando pide dinero prestado. Sin embargo, a pesar de la sencillez de la definición anterior, esta cifra es una de las métricas con mayor impacto económico porque indica implícitamente la rentabilidad esperada de la actividad económica al tiempo que proporciona información sobre el coste de la inversión y la rentabilidad del ahorro.

En Reino Unido, las decisiones en materia de tipo de interés son tomadas por el Banco de Inglaterra. Desde 2013, el Banco de Inglaterra ha mantenido los tipos de interés en un

nivel históricamente bajo. Durante el primer semestre de ese mismo año, los tipos de interés se mantuvieron en un mínimo histórico del 0,5%. Esto se debió a la débil recuperación económica del Reino Unido después de la crisis financiera global.

En agosto de 2013, el Banco de Inglaterra anunció que mantendría los tipos de interés en el 0,5% y que no tenía planes inmediatos de subirlos. Sin embargo, también indicó que una subida de los tipos podría ser necesaria en el futuro si la economía del Reino Unido seguía mejorando.

En agosto de 2016, el Banco de Inglaterra redujo los tipos de interés del 0,5% al 0,25% en respuesta a la incertidumbre económica después del referéndum del Brexit. Los tipos de interés se mantuvieron en el 0,25% durante el resto de 2016.

Desde la crisis internacional producida por la irrupción de la pandemia por COVID-19, los tipos han ido escalando progresivamente, creciendo desde el 0,25% hasta el 3%. El 3 de noviembre de 2022 se produjo la mayor subida de tipos en 33 años por parte del Banco de Inglaterra (75 puntos básicos, hasta el 3%) con el objetivo de poner freno a la inflación.

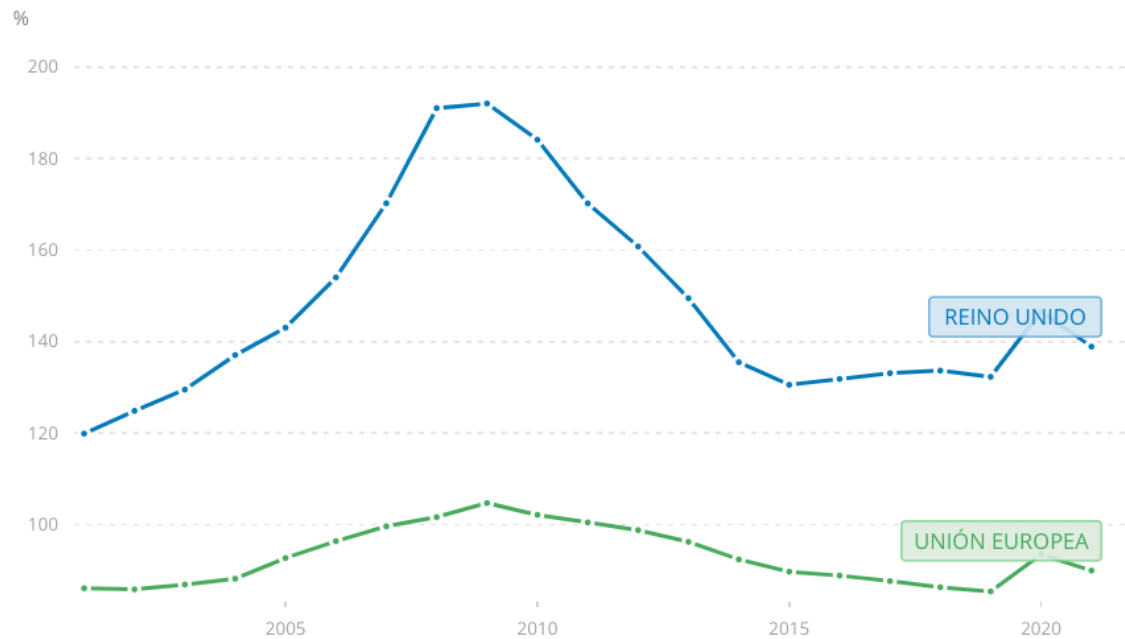
El nivel de los tipos de interés puede influir en la inversión y el gasto de los consumidores, lo que a su vez puede tener un impacto en la productividad. Si los tipos de interés son bajos, esto puede estimular la inversión empresarial y el gasto de los consumidores, lo que podría aumentar la productividad a largo plazo. Sin embargo, si los tipos de interés son demasiado bajos durante demasiado tiempo, esto también puede fomentar la especulación financiera y el endeudamiento excesivo, lo que podría reducir la productividad a largo plazo.

Por otro lado, si los tipos de interés son demasiado altos, esto puede desincentivar la inversión empresarial y el gasto de los consumidores, lo que podría reducir la productividad a largo plazo. Además, los altos tipos de interés pueden afectar negativamente la capacidad de las empresas para pagar sus deudas, lo que puede llevar a una crisis financiera y a una disminución de la productividad a corto y largo plazo.

Además, el impacto de los tipos de interés en la productividad también dependerá de la situación específica de la economía. Por ejemplo, en un contexto de bajo crecimiento de

la demanda interna, una disminución de los tipos de interés podría ser una forma de estimular la actividad económica y mejorar la productividad, mientras que en una economía ya en pleno empleo, una disminución de los tipos de interés podría generar inflación y no generaría necesariamente un aumento en la productividad.

**Figura 15. Crédito interno al sector privado como porcentaje del PIB. Comparación con la Unión Europea (2001 – 2021).**



(Fuente: Banco Mundial)

El término "crédito interno" se refiere a los recursos financieros concedidos por las instituciones financieras a particulares y empresas en forma de préstamos, compras de valores no participativos, créditos comerciales y otras cuentas por cobrar. Además, en algunos países, los préstamos al sector privado pueden destinarse ocasionalmente a empresas de propiedad total o parcial del Estado.

El acceso al crédito interno permite que las empresas financien inversiones en capital físico, tecnología y desarrollo de nuevos productos. Esto puede mejorar la productividad al permitir la adquisición de maquinaria moderna, el desarrollo de nuevas capacidades y la implementación de procesos más eficientes.

Además, el crédito interno puede facilitar la inversión en investigación y desarrollo, lo que impulsa la innovación en las empresas. La innovación puede conducir a mejoras en

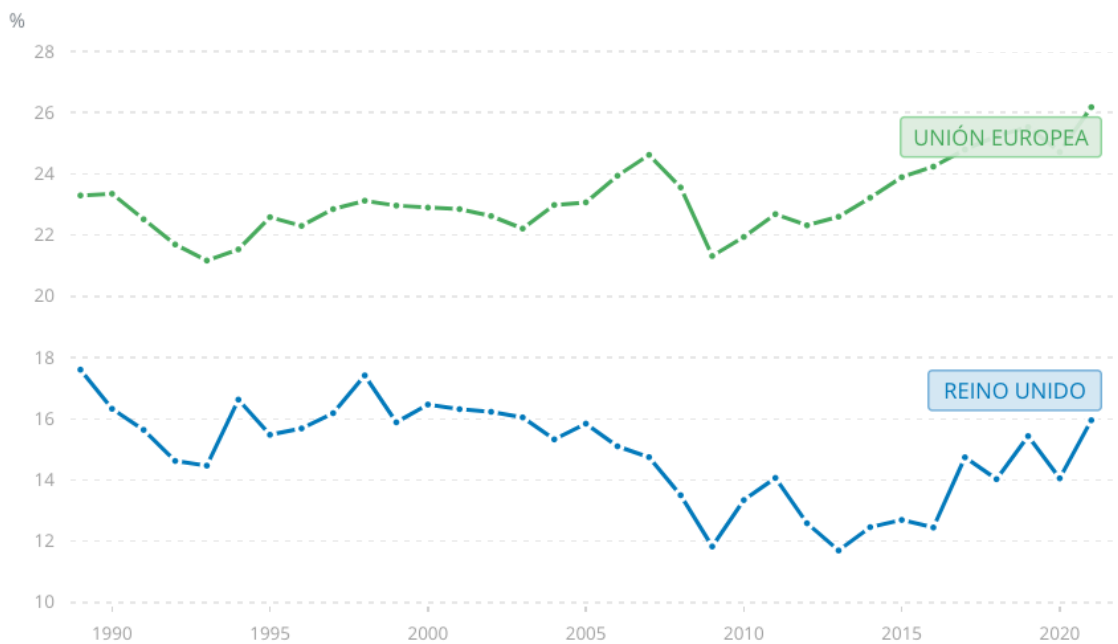
la productividad a través de la introducción de nuevos productos, procesos más eficientes y la adopción de tecnologías avanzadas.

En términos de desarrollo del tejido empresarial, cabe mencionar que el acceso al crédito interno puede fomentar el crecimiento y desarrollo del sector empresarial al proporcionar fondos para la expansión de pequeñas y medianas empresas.

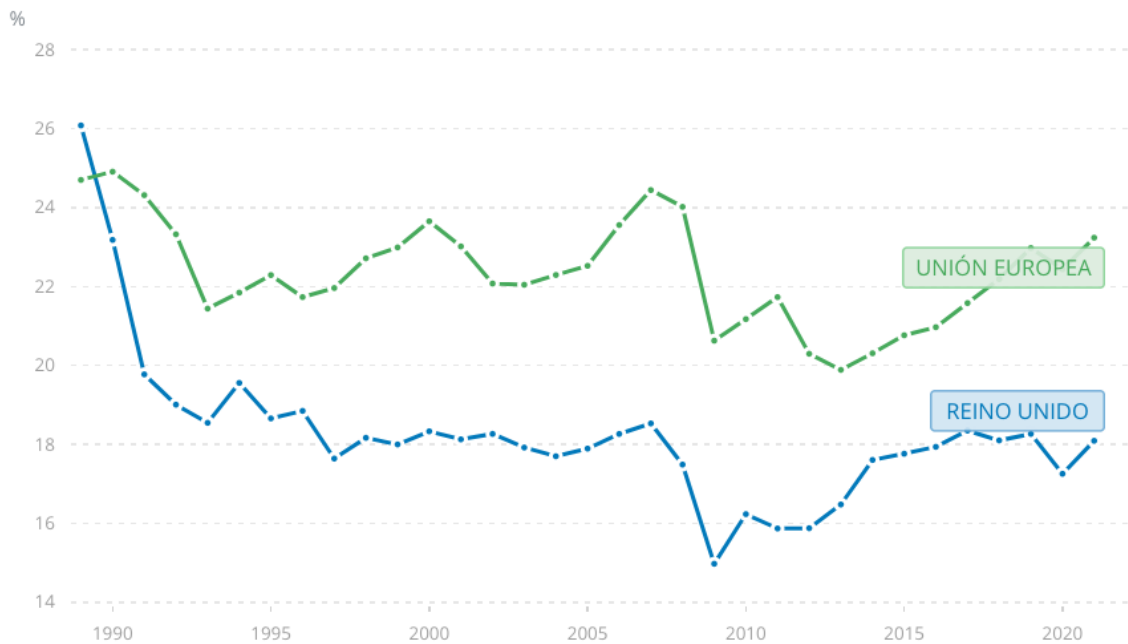
Por último, es reseñable recordar que si las empresas dependen en gran medida del crédito interno para financiar sus operaciones, pueden volverse menos disciplinadas en la gestión de sus finanzas y en la búsqueda de mejoras en la eficiencia y la productividad. Esto puede crear una mentalidad de endeudamiento constante en lugar de una búsqueda de soluciones empresariales sostenibles.

En el caso de Reino Unido, que este indicador muestre un porcentaje tan alto es buena señal y no supone una distorsión para la productividad ya que se favorece el acceso a financiamiento, la disponibilidad de crédito y el costo de los servicios, que suponen factores clave en el desarrollo financiero.

**Figura 16. Ahorro bruto como porcentaje del PIB. Formación bruta de capital como porcentaje del PIB. Comparación la Unión Europea. (1989 – 2021).**



Ahorro bruto. (Fuente: Banco Mundial)



Formación bruta de capital. (Fuente: Banco Mundial)

En la figura podemos observar que el ahorro bruto de Reino Unido nunca ha superado el 18% del PIB en los últimos 30 años, algo que se traduce en que el país emplea recursos externos para su financiación en detrimento de los ingresos propios, lo que puede tener un impacto negativo en la productividad total de la economía. Cuando hay menos inversión, las empresas pueden tener dificultades para financiar nuevos proyectos y expandir sus operaciones. Esto puede llevar a una disminución en la capacidad productiva y una menor eficiencia en la producción. Adicionalmente, la falta de inversión en nuevas tecnologías y maquinarias también puede restringir el potencial de crecimiento de la productividad.

Además, un bajo porcentaje de ahorro bruto también puede llevar a una disminución en la tasa de inversión extranjera en la economía de Reino Unido. Los inversores internacionales pueden ver el bajo ahorro bruto como una señal de que el país no está invirtiendo lo suficiente en su futuro, pudiendo optar por invertir en otros lugares.

En cuanto a la formación bruta de capital como porcentaje del PIB, ésta comprende los desembolsos en concepto de adiciones a los activos fijos de la economía más las variaciones netas en el nivel de los inventarios. En otras palabras, es otro medidor de la inversión y adquisición de capitales de un país. La FBC también se sitúa en niveles notablemente inferiores en relación con la Unión Europea, y es que su caída a principios

de la década de los 1990 contribuyó a la recesión de Reino Unido. Desde entonces, la FBC no ha vuelto a superar el 20% del PIB nacional. Puede haber una falta de inversión en maquinaria y equipos modernos y eficientes, lo que puede disminuir la eficiencia y la capacidad de producción de las empresas. También puede haber una falta de inversión en investigación y desarrollo, lo que puede limitar la capacidad de las empresas para innovar y mejorar su productividad a largo plazo.

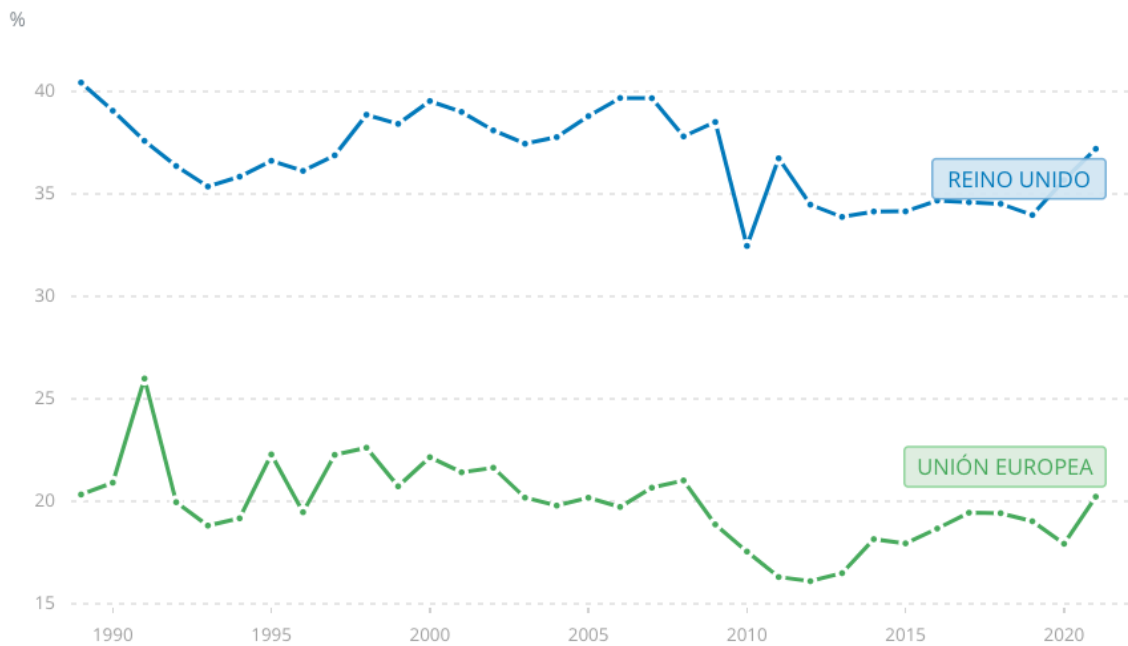
Adicionalmente, un bajo porcentaje de FBC puede tener un efecto en cadena en la economía, ya que las empresas que invierten menos en capital físico y en investigación y desarrollo pueden ser menos competitivas en el mercado internacional y, por lo tanto, pueden perder cuota de mercado frente a empresas de otros países.

## **5.2. RETORNOS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA**

### **5.2.1. APROPIABILIDAD**

Bajo nuestro marco teórico, la apropiabilidad de los recursos ocurre cuando los ingresos o ganancias que se obtienen en una economía acaban llegando a la ciudadanía, los ciudadanos retienen estos ingresos y posteriormente los reinvierten. Sin embargo, para una buena apropiabilidad de los recursos, existe dependencia de una certera aplicación de políticas económicas por parte del gobierno y de un correcto funcionamiento del mercado.

**Figura 17. Impuestos sobre la renta, las utilidades y ganancias de capital (% de los ingresos). Comparación con la Unión Europea. (1989 – 2020).**



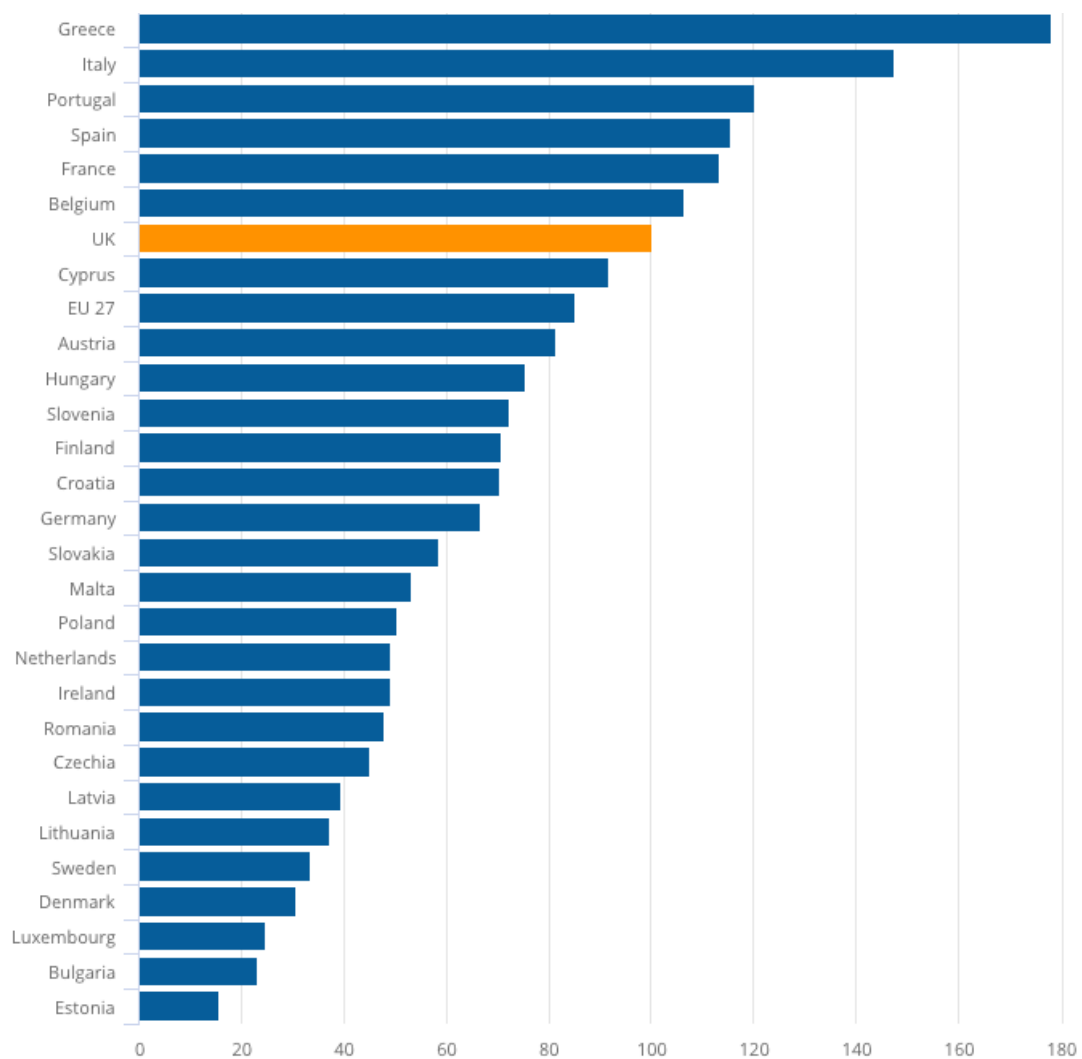
(Fuente: Banco Mundial)

La política fiscal es una herramienta importante para gestionar la economía y lograr el desarrollo económico. Su función principal es financiar el gasto público, pero también puede utilizarse estratégicamente para incentivar determinadas inversiones y actividades. En términos generales, los objetivos de la política fiscal pueden dividirse en tres áreas principales: promover mayores tasas de crecimiento, reducir las fluctuaciones de los ciclos económicos y reducir la desigualdad mediante medidas redistributivas. Estos objetivos son interdependientes, y su éxito depende del diseño de la política fiscal por parte de las autoridades del país. Si se aplica correctamente, una política fiscal bien elaborada puede estimular el crecimiento económico, reducir los efectos de los ciclos económicos y garantizar un reparto más equitativo de los beneficios del crecimiento económico.

En los últimos años, el gobierno británico ha realizado algunos ajustes con objetivo de impulsar la productividad de la economía, como por ejemplo la reducción de las tasas impositivas corporativas: desde 2015, se han reducido gradualmente las tasas impositivas corporativas para mejorar la competitividad y estimular la inversión empresarial. Por ejemplo, la tasa del impuesto de sociedades se ha reducido del 20% en 2015 al 19% en 2017 y luego al 17% en 2020. Esta reducción buscaba incentivar a las empresas a invertir y expandirse, lo que potencialmente podría impulsar la productividad.

Otro ajuste que podemos considerar son los incentivos fiscales a la inversión y la innovación. Por ejemplo, desde 2015 se han implementado medidas como la deducción acelerada de impuestos para la inversión en activos fijos y el crédito fiscal a la investigación y desarrollo. Estos incentivos podrían haber estimulado la inversión en tecnología, maquinaria y desarrollo de productos, lo que podría tener un impacto positivo en la productividad. A pesar de ello, en la figura 17 se observa cómo el sistema fiscal de Reino Unido, en términos de impuestos sobre rentas, sigue siendo más estricto en comparación con la media de la Unión Europea: el Reino Unido siempre por encima del 32% mientras que la media de la UE se sitúa siempre bajo el 25%.

**Figura 18. Deuda pública como porcentaje del PIB. Comparación Unión Europea. (1989 – 2020)**



(Fuente: ONS)

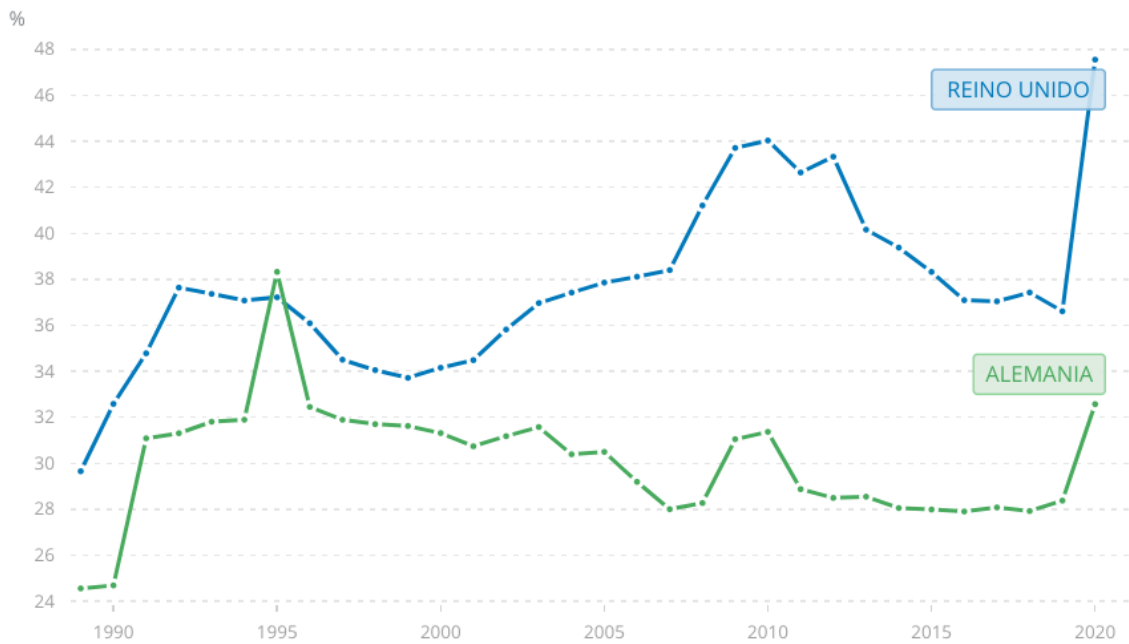


En la figura 18 se puede observar un gráfico que representa el porcentaje de deuda pública con respecto al PIB del Reino Unido, así como del resto de países miembros de la Unión Europea, con datos pertenecientes a finales de septiembre de 2022.

La deuda pública británica ha crecido hasta alcanzar el nivel más alto desde la década de los 60, en parte debido a los subsidios a las facturas energéticas y a las ayudas para mitigar los efectos de la pandemia.

A partir de aquí, es bien sabido que la persistencia a medio plazo de niveles extremadamente altos de deuda pública podría acabar teniendo un efecto perjudicial sobre la evolución económica. Hay muchos datos en la literatura académica sobre los riesgos que entraña esta circunstancia. Por un lado, hay menos margen para la intervención anticíclica de la política fiscal en caso de perturbaciones macroeconómicas negativas adicionales. Por otro, hace que los países sean más susceptibles a los cambios de opinión de los inversores, lo que repercute en la disponibilidad y el coste de la financiación del sector público. Por último, pero no por ello menos importante, un nivel persistentemente elevado de deuda pública podría obstaculizar el potencial de crecimiento a medio y largo plazo en la medida en que desvíe recursos de usos más productivos o endurezca las condiciones financieras de la economía. El aumento de la deuda pública puede llevar a mayores costos de financiamiento y una mayor carga fiscal en el futuro, lo que podría reducir la inversión privada y la actividad económica en general.

**Figura 19. Gasto público como porcentaje del PIB. Comparación Unión Europea. (1989 – 2020).**



(Fuente: Banco Mundial)

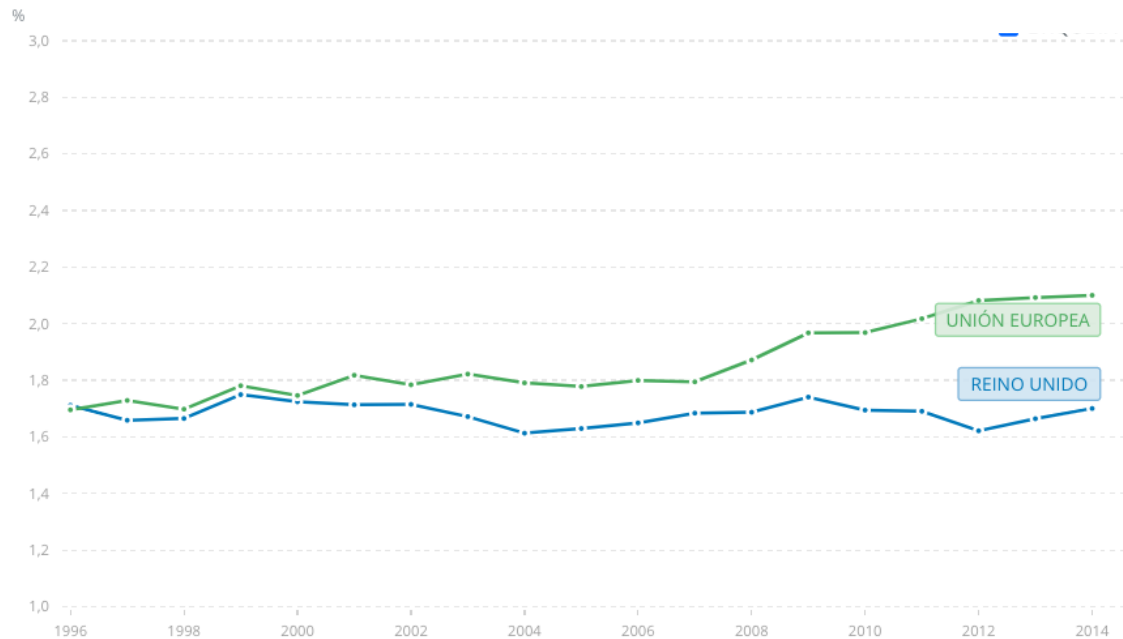
Se entiende como gasto público a todos aquellos gastos e inversiones que realiza un estado en partidas como pensiones, seguridad social, sanidad, educación, pago de funcionarios, construcción de infraestructuras, pago de intereses de deuda pública, etcétera. En la figura 15, observamos un repunte en el gasto público como consecuencia directa de los efectos de la pandemia del Covid-19. El último dato que muestra dicha figura es de 2020, pero sería en septiembre de 2022 cuando Liz Truss anunciaba el presupuesto que incluía el mayor aumento de gasto público de los últimos años, acompañado de reducciones de impuestos. Esta combinación engordaba el déficit estructural del país.

El gasto público puede tener un impacto directo en la productividad si se destina a inversiones en infraestructura, educación, investigación y desarrollo, y otros sectores que aumenten la capacidad productiva de la economía. En este sentido, el gasto público puede contribuir al crecimiento económico y al aumento de la productividad a largo plazo.

Por otro lado, si el gasto público se utiliza de manera ineficiente o se destina a áreas que no son productivas, esto podría afectar negativamente la productividad de la economía. Por ejemplo, si el gasto público se utiliza para financiar proyectos de construcción inútiles o para subsidiar empresas poco eficientes, esto no solo podría ser un desperdicio de

recursos, sino que también podría desviar recursos valiosos de otros sectores más productivos.

**Figura 20. Gasto en I+D como porcentaje del PIB. Comparación Unión Europea (1996 – 2014).**



(Fuente: Instituto de Estadística de la ONU para la Educación, la Ciencia y la Cultura)

Los gastos en investigación y desarrollo son gastos corrientes y de capital (público y privado) en trabajo creativo realizado sistemáticamente para incrementar los conocimientos, incluso los conocimientos sobre la humanidad, la cultura y la sociedad, y el uso de los conocimientos para nuevas aplicaciones. El área de investigación y desarrollo abarca la investigación básica, la investigación aplicada y el desarrollo experimental (Banco Mundial, 2023).

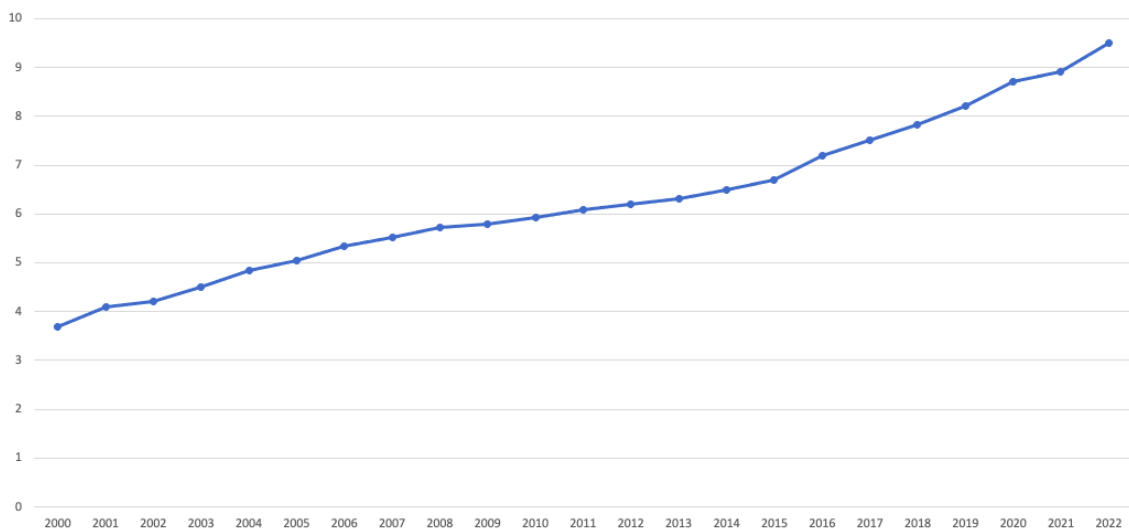
La inversión en investigación y desarrollo (I+D) es un factor importante para el aumento de la productividad en una economía. Por lo tanto, un alto porcentaje del PIB empleado en gasto en I+D podría tener un impacto positivo en la productividad de la economía del Reino Unido por diversas razones:

- Fomento de la innovación: El gasto en I+D fomenta la innovación y la introducción de nuevas tecnologías en la economía, lo que a su vez puede mejorar la eficiencia y la productividad. Los avances tecnológicos en áreas como la informática, la

biotecnología, la robótica y las energías renovables, entre otras, pueden ayudar a mejorar la productividad en diferentes sectores de la economía.

- **Mejora de la competitividad:** La inversión en I+D puede mejorar la competitividad de las empresas del Reino Unido a nivel internacional, lo que podría traducirse en un aumento de la demanda de sus productos y servicios. Esto a su vez podría contribuir a un aumento de la productividad en la economía del Reino Unido.
- **Generación de empleo:** La inversión en I+D también puede crear empleo altamente cualificado, lo que a su vez puede contribuir a un aumento de la productividad. Los trabajadores altamente capacitados en áreas de ciencia y tecnología pueden ayudar a las empresas a innovar y mejorar la eficiencia, lo que a su vez podría traducirse en un aumento de la productividad.
- **Impacto positivo en otros sectores:** La inversión en I+D también puede tener un impacto positivo en otros sectores de la economía. Por ejemplo, si se invierte en I+D en energías renovables, esto no solo puede contribuir a una mayor eficiencia energética, sino que también puede generar nuevas oportunidades de negocio en otros sectores relacionados con estas tecnologías.

**Figura 21. Salario mínimo por hora en libras esterlinas (2000-2022).**



(Elaboración propia, fuente: Office for National Statistics)

La tendencia del nivel de salario mínimo por hora ha sido progresiva por parte de los diferentes gobiernos británicos: desde el año 2000 la cifra no ha dejado de subir, incluso durante las recesiones económicas. A partir de 2008 este aumento se mostró más conservador, sin embargo, tras la pandemia del Covid-19 la subida fue muy notable. De hecho, las autoridades gubernamentales británicas históricamente han optado por la subida del salario mínimo para intentar contrarrestar los efectos de la inflación. En noviembre de 2022, el primer ministro Rishi Sunak anunció la reciente subida de salario mínimo (un 9,7% en términos porcentuales) acompañada de una generalizada de los impuestos.

Las cifras cambian el primer día de abril de cada año: en 2022 se estableció en 9,5 libras por hora trabajada, mientras que en 2023 se elevará hasta 10,42 libras por hora trabajada (ONS, 2023). Estos niveles exceden a la gran mayoría de países que forman la Unión Europea, pero, por ejemplo, no los registros de una economía comparable como la de Alemania: el salario mínimo por hora del país germano supera los 12 euros (Eurostat, 2023). Bien es cierto que Alemania, actualmente, ocupa el segundo puesto en la lista de países con mayor salario mínimo en la Unión Europea sólo por detrás de Luxemburgo.

**Figura 22. Precio de la electricidad (GBP/MWh) (2018-2022).**



(Fuente: tradineconomics.com)

Los precios de la electricidad han supuesto un factor crucial en la política económica de los países europeos, especialmente desde 2021. Una externalidad como la del conflicto

militar en Ucrania han elevado los precios de los combustibles en Europa, dado que Rusia es uno de los principales exportadores para los países europeos. Por ende, si los precios del gas se elevan, también lo hace el de la electricidad.

En el Reino Unido, los precios de la electricidad tocaron fondo por debajo de 150 GBP por megavatio hora, cerca de niveles no vistos desde septiembre de 2021, después de que el clima inusualmente cálido en todo el Reino Unido y Europa en los últimos meses frenara la demanda y aliviara la tensión de los sistemas energéticos del país. Además, los abundantes suministros de energía del Reino Unido y la caída de los precios del gas natural también fueron factores cruciales para la reducción de los precios de la electricidad, mientras que los hogares y las empresas han reducido su consumo de energía tras la advertencia de National Grid en octubre sobre la escasez de suministro en caso de un invierno severo.

A pesar de todo ello, el precio de la electricidad sigue manteniéndose considerablemente alto en comparación con principios de 2021 o 2020. Para combatirlo, el gobierno británico estableció el *Energy Price Guarantee*, que consiste en un límite de las facturas típicas de energía a 2500 libras por hogar. Con la aplicación de esta medida, que se ha prolongado hasta junio de 2023, se estima que un hogar estándar ahorraría hasta 160 libras mensuales en su factura.

## **5.2.2. RENTABILIDAD SOCIAL**

### **5.2.2.1. GEOGRAFÍA**

La geografía del Reino Unido es diversa y tiene una gran variedad de rasgos naturales y humanos. Ubicado en el noroeste de Europa, el país cuenta con una superficie de alrededor de 243,610 km<sup>2</sup>. Con una población de alrededor de 68 millones de habitantes (registro sólo superado por dos países en Europa occidental: Alemania y Francia), ésta se distribuye de manera desigual, siendo el sur de Inglaterra la zona más densamente poblada del país.

Las principales áreas urbanas y metropolitanas, como Londres, Birmingham, Manchester y Liverpool, se encuentran en el sur y en el centro de Inglaterra, aunque Escocia y Gales también tienen importantes áreas urbanas.

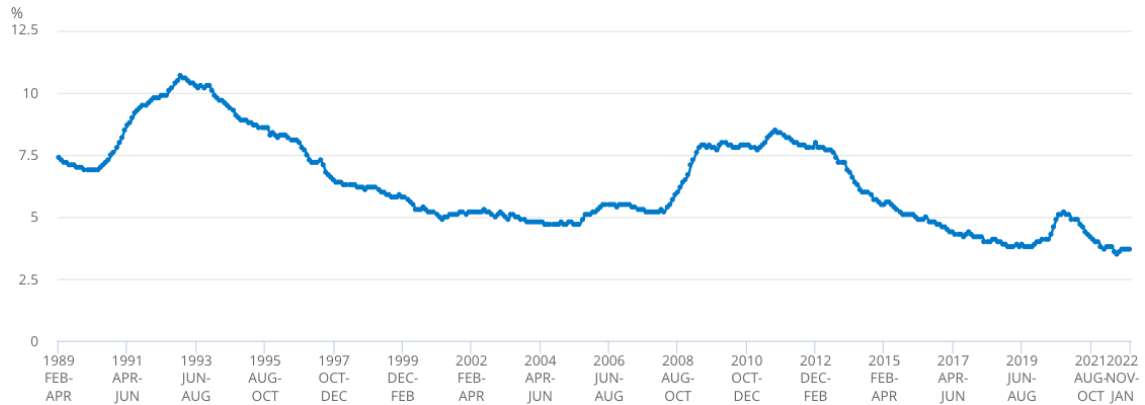
La región sur, que incluye Londres y sus alrededores, es la más poblada del Reino Unido, con una densidad de población muy alta debido a la gran cantidad de ciudades y pueblos. Por el contrario, la región norte, que incluye ciudades como Newcastle, Leeds y Manchester, es menos densamente poblada que la región sur.

En general, el Reino Unido tiene una población muy urbanizada, con la mayoría de la población viviendo en áreas urbanas y suburbanas en lugar de áreas rurales. Esta desigualdad poblacional regional entre el sureste de Inglaterra (que incluye Londres) y el resto de Reino Unido, a su vez trae consigo una desigualdad económica, reflejada por el PIB per cápita por regiones. De hecho, Reino Unido destaca por su tendencia en este aspecto: en la década de 2010 se había convertido en una de las economías industrializadas del mundo con mayor desigualdad regional en términos de PIB per cápita, productividad y renta disponible (McCann 2020).

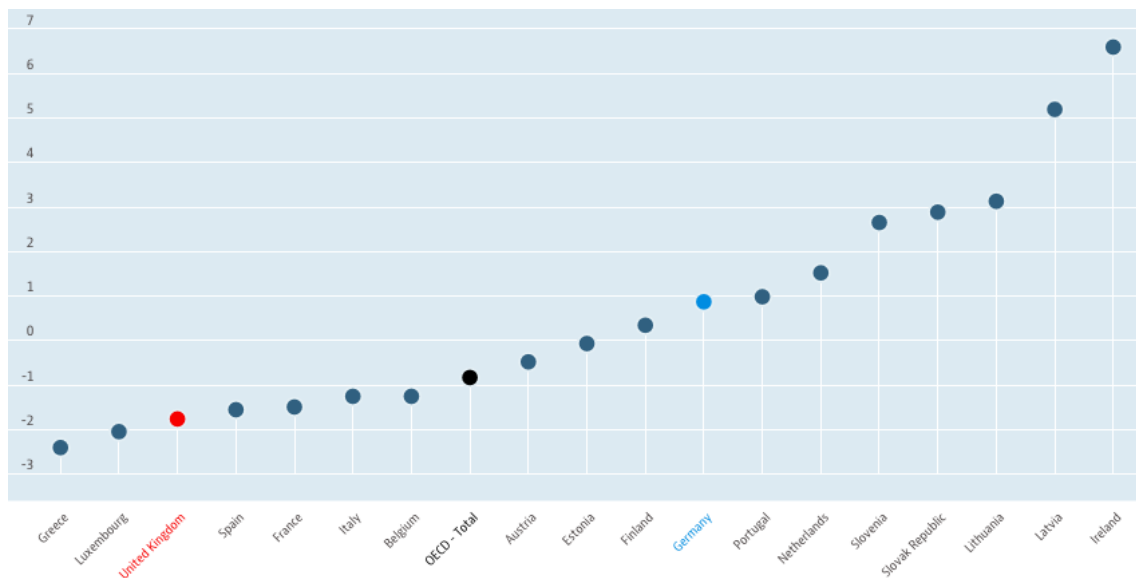
Hay tres razones para preocuparse por las grandes y crecientes desigualdades regionales del Reino Unido. En primer lugar, las desigualdades en el PIB per cápita y la productividad entre regiones se reflejan en las desigualdades de otros indicadores socioeconómicos, como la renta disponible, la esperanza de vida y el nivel educativo. En segundo lugar, al igual que en otros países, el aumento de las desigualdades económicas regionales se ha relacionado con una geografía política cambiante que puede alimentar la inestabilidad política. En tercer y último lugar, según la ONS, el Reino Unido tiene un gran y creciente problema de productividad nacional, con una caída del crecimiento de la productividad después de 2007 mayor que la de cualquier otro país del G7, excepto Italia. Si la productividad puede impulsarse en las regiones rezagadas, se abre la posibilidad de ganancias tanto en igualdad como en eficiencia (Stansbury et al., 2023).

### 5.2.2.2. CAPITAL HUMANO

**Figura 23. Tasa de desempleo (1989 – 2023). Contraste con la tasa de crecimiento anual de la productividad laboral de países de la OECD (2021).**



Tasa de desempleo en Reino Unido (Fuente: ONS)



Tasa de crecimiento de la productividad laboral de países de la OECD (Fuente: OECD)

La tasa de desempleo de Reino Unido se encuentra en los valores más bajos de los últimos 50 años: 3,7%. Teniendo en cuenta de que se trata de una tendencia la baja, este es un porcentaje de desempleo muy satisfactorio y no supondría ningún tipo de debilidad o distorsión para el crecimiento de la economía.

En contraste con los buenos síntomas que muestran los datos del desempleo de Reino Unido, observamos que la productividad laboral decrece anualmente un 1,8%: el tercer peor dato de las principales economías europeas, por supuesto por debajo de la media de



la OECD. El problema de productividad laboral es más crítico en las regiones británicas que no son Londres y alrededores, pero se considera un problema generalizado en el país.

Dentro de los factores de productividad, que la productividad del factor humano (L) decrezca año a año supone un lastre para el desarrollo de la productividad total de factores (PTF).

**Figura 24. Porcentaje de jóvenes (16-24 años) ‘NEET’ (1989 – 2023).**



(Fuente: Office for National Statistics)

La población joven es a menudo la más afectada por el desempleo. Una formación adecuada puede permitirles acceder a trabajos más especializados y mejor remunerados, lo que reduce la tasa de desempleo juvenil y aumenta la calidad de vida de la población. De hecho, la educación y la formación permiten a los jóvenes adquirir habilidades y conocimientos que los hacen más productivos y eficientes en el mercado laboral. Estas habilidades pueden ser transferibles a otros trabajos y sectores, lo que aumenta su flexibilidad y capacidad para adaptarse a los cambios económicos.

Con respecto a esto, la Oficina para Estadísticas Nacionales emite trimestralmente un boletín en el que se estima el número de jóvenes (entre 16 y 24 años) que no cursan estudios superiores, no siguen una formación profesional o no trabajan: “NEET” (*Not in education, employment or training*).

Tras los descensos registrados un año después de la pandemia, se produjo un fuerte aumento del número de jóvenes de entre 16 y 24 años que eran “NEET” de octubre a diciembre de 2022. La estimación actual es que había 788.000 jóvenes NEET de octubre a diciembre de 2022, frente a los 724.000 de julio a septiembre de 2022.

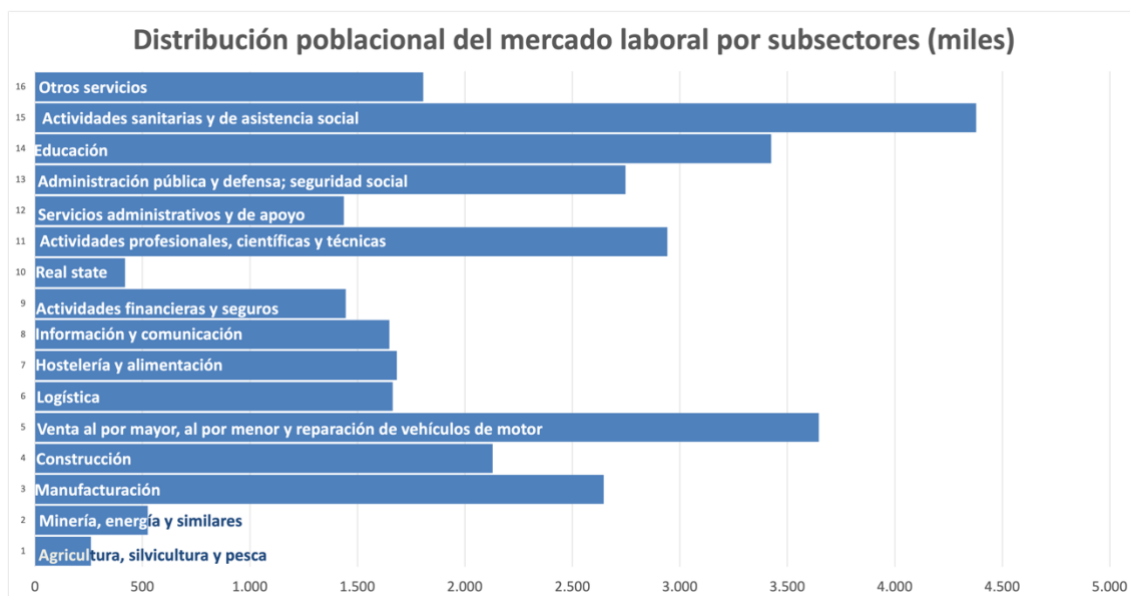
De octubre a diciembre de 2022, se esperaba que el 11,5% de todos los jóvenes fueran “NEET”, un aumento de 0,9 puntos porcentuales con respecto al trimestre anterior (julio a septiembre de 2022) y un aumento de 0,5 puntos porcentuales con respecto a los niveles previos a la pandemia del coronavirus.

Por último, el estudio refleja que el incremento de los jóvenes “NEET” fue igualmente impulsado en lo que a sexo se refiere: la cifra, tanto en hombres como en mujeres, creció en 32.000 personas aproximadamente.

Esta tendencia que sigue la variable ‘porcentaje de jóvenes “NEET”’ puede afectar directamente a la productividad a largo plazo de la economía de Reino Unido en diferentes formas:

- Menor participación en la fuerza laboral: si una gran cantidad de jóvenes están desempleados o no están buscando trabajo, puede reducir la cantidad de personas que participan en la fuerza laboral del país. Esto puede limitar la capacidad de la economía para producir bienes y servicios y, por lo tanto, puede afectar la productividad total.
- Menos inversión en capital humano: si los jóvenes no están estudiando ni trabajando, pueden estar perdiendo oportunidades para desarrollar habilidades y conocimientos que sean valiosos para la economía.
- Costos sociales y económicos: El alto porcentaje de jóvenes “NEETs” puede tener costos sociales y económicos significativos, como la pérdida de ingresos y la falta de acceso a la atención médica y otros servicios sociales.

**Figura 25. Distribución poblacional del mercado laboral por subsectores (2023).**



(Elaboración propia, fuente: Office for National Statistics)

La distribución poblacional actual por sectores del mercado laboral en el Reino Unido refleja la importancia del sector de servicios en la economía del país tras una transición desde la economía dominada por el sector primario. En la figura 25 observamos que actualmente las actividades sanitarias y de asistencia social son las que acaparan más empleados en la nación, y que la agricultura, silvicultura y pesca están en el último lugar en cuanto a volumen de población ocupada se refiere.

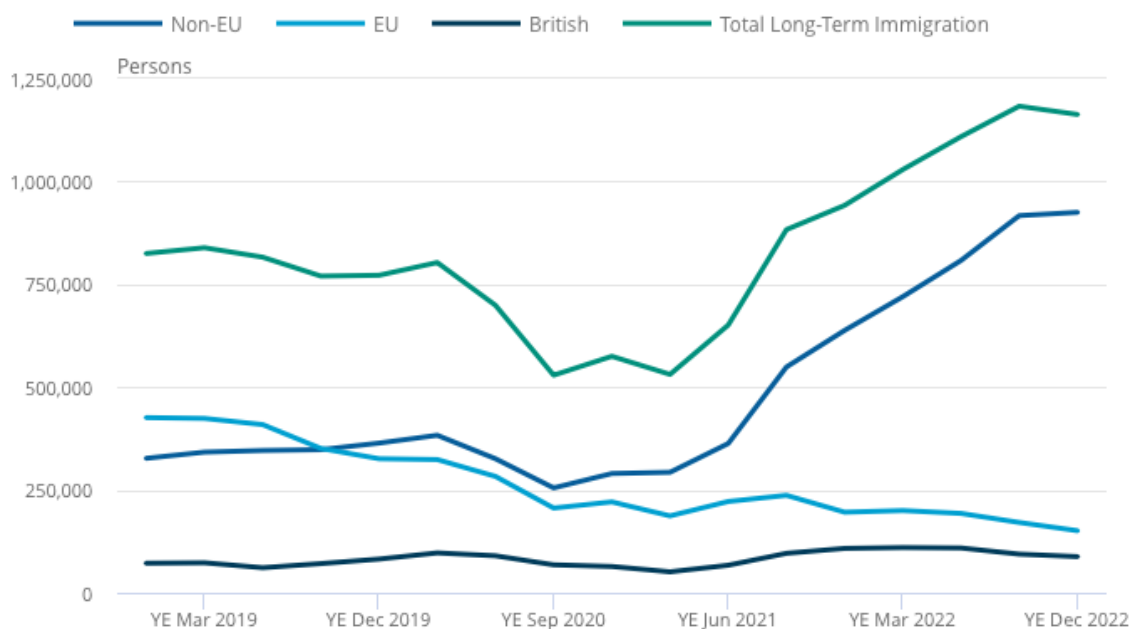
Es importante destacar que la distribución por sectores puede variar según la región y la zona geográfica del Reino Unido. Por ejemplo, en Londres y otras áreas urbanas, el sector de servicios, en particular las finanzas y los servicios empresariales, puede ser más prominente. En contraste, en regiones rurales y costeras, el sector primario, como la agricultura y la pesca, puede tener una mayor importancia relativa.

La distribución de la fuerza laboral en diferentes subsectores puede reflejar la especialización económica del país. Si existen subsectores altamente productivos y de alto valor agregado, como la tecnología de la información, la investigación y desarrollo, o los servicios financieros, es probable que contribuyan de manera significativa a la productividad nacional. Estos subsectores suelen requerir habilidades y conocimientos especializados, lo que puede elevar la productividad general de la economía.

De otro lado, los subsectores que requieren mayores niveles de educación y capacitación, como la medicina, la ingeniería o la tecnología, tienden a tener empleados más calificados y productivos. La disponibilidad de capital humano de alta calidad puede impulsar la productividad en esos subsectores y tener efectos positivos en la economía en general.

Por último, cabe mencionar que algunas áreas pueden estar más orientadas hacia subsectores específicos, como la industria manufacturera en el norte de Inglaterra o los servicios financieros en Londres. Estas diferencias regionales pueden tener un impacto en la productividad a nivel nacional, ya que ciertas regiones pueden tener una mayor concentración de subsectores de alto rendimiento (ICEX, 2022).

**Figura 26. Número de inmigrantes (2018-2022).**



(Fuente: Office for National Statistics)

La inmigración en Reino Unido ha alcanzado niveles récord en 2022, contrariamente a algo que se pretendía -entre otros objetivos- mediante el Brexit. Las cifras actuales llegan a duplicar a las de 2017 y eso puede convulsionar el gobierno de Sunak, quien anuncia medidas para reducir el número de llegadas de extranjeros a las fronteras británicas.

En lo que atañe a la economía, y según diferentes estudios técnicos del Fondo Monetario Internacional, podemos afirmar que la inmigración incrementa el PIB por persona y la

productividad de las economías avanzadas: un aumento de 1 punto porcentual del porcentaje de inmigrantes en la población adulta hace subir el PIB por persona de las economías avanzadas hasta 2% a lo largo del tiempo. Esta mejora es atribuible principalmente a un aumento de la productividad de la mano de obra, no a un aumento del coeficiente fuerza laboral/población (Jaumotte, Kolskova y Saxena; 2016).

Además, tanto los inmigrantes calificados como los poco calificados mejoran la productividad: los beneficios de la inmigración no se limitan a los aportes de los trabajadores muy calificados, con sus conocimientos especializados y su diversidad de aptitudes (Jaumotte et al., 2016).

Por otra parte, un aumento de la proporción de inmigrantes hace subir el ingreso promedio por persona del 90% de la población que menos gana y del 10% de los que más ganan, aunque los inmigrantes más calificados benefician más el ingreso promedio de la población mejor remunerada (Jaumotte et al., 2016).

La productividad, vital para la economía, puede aumentar con la migración hacia trabajos altamente cualificados que podrían introducir inversión, innovación y transferencia de conocimientos especializados. Esto sustenta las estrategias para atraer y admitir a "los más brillantes y los mejores". Los datos sobre la productividad justifican claramente las políticas de migración selectiva desde el punto de vista del bienestar económico.

## **6. RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS**

En este apartado del trabajo se tratan de enunciar recomendaciones de políticas para erradicar o al menos paliar las causas o efectos de las fallas, distorsiones o cuellos de botella que viene padeciendo Reino Unido en los últimos tiempos y que impide abandonar el estancamiento que sufre su economía y desarrollar su productividad y crecimiento.

El primer factor a mencionar será el Brexit. La salida de Reino Unido de la Unión Europea, que se efectuó de facto en enero de 2020, es considerada la razón más relevante del declive de la productividad británica, como hemos señalado en el apartado 2.ii., y sus consecuencias ya son más que palpables en la economía británica. En cuanto a políticas recomendables para subsanar las fallas producidas por el Brexit en la economía, puede

aparecer en el pensamiento la solución “por la vía rápida”: llevar un cabo un nuevo referéndum para entrar de vuelta a la Unión Europea. Tras casi siete años desde que se llevó a la población británica a las urnas sobre la salida de Reino Unido de la Unión Europea, un 65% de los británicos quiere que la consulta se repita, según una encuesta del diario ‘The Independent’. El camino de regreso a unirse a la UE, en principio, no está abierto para Reino Unido (el país no ha sido invitado a volver a unirse) y dadas las inestabilidades políticas y los escándalos que se están produciendo en 2023, no se vislumbra impulso para volver a unirse.

En relación a temas legislativos, cabe destacar que toda la legislación de la UE será modificada, derogada o sustituida en virtud de la nueva *Brexit Freedoms Bill* presentada al Parlamento, que pondrá fin al estatus jurídico especial de toda la legislación de la UE conservada para 2023, y dará al Reino Unido la oportunidad de desarrollar nuevas leyes que se adapten mejor a las necesidades del país y hagan crecer la economía.

No es una tarea fácil, dado que gran parte de la legislación de la UE está arraigada en la legislación nacional. Todos los ámbitos, desde la fiscalidad, los contratos, el empleo, la sanidad, la propiedad y la propiedad intelectual hasta el derecho de familia, se verán afectados de una u otra forma.

La razón es eliminar años de onerosa normativa comunitaria en favor de un planteamiento regulador más ágil que beneficie a los ciudadanos y las empresas de todo el Reino Unido. Al eliminar estas restricciones legales y sustituirlas por otras más ajustadas a las características de Reino Unido, las empresas y la economía podrían innovar y crecer a nuevos niveles.

También es difícil separar las dificultades provocadas por el Brexit de las dificultades provocadas por la pandemia y del conflicto militar en Ucrania. Esto no significa que no haya algunos problemas claros relativos al Brexit, como por ejemplo el fin de la libre circulación de personas entre el Reino Unido y la Unión Europea, que supuso que muchos trabajadores inmigrantes de la UE se vieran obligados a volver a sus países de origen, lo que provocó escasez de personal.

Por otra parte, una de las fallas por las que el crecimiento económico de Reino Unido está estancado es la elevada tasa de inflación: los niveles marcan los peores registros de los últimos 30 años.

Está demostrado que la política de baja inflación tiene un efecto positivo a largo plazo sobre el crecimiento económico incluso en países con inflación moderada. Existen estudios que señalan que una reducción de 10% en el nivel de inflación parece elevar la tasa anual de crecimiento del producto en alrededor de medio punto porcentual (Uribe, 1994). De esta manera, devolver la inflación a niveles pre-pandemia debe suponer una prioridad para la economía.

Charles Read, basándose en la historia económica-financiera de Reino Unido, expone algunas recomendaciones de políticas que se pueden hacer al respecto para combatir estos altos niveles de inflación:

- Eliminar la independencia operativa del Banco de Inglaterra. Los resultados de su comité de política monetaria en el cumplimiento de su objetivo de inflación han sido malos en 2022. La evidencia empírica es clara: los bancos centrales independientes mantienen realmente baja la inflación al mantener a raya las medidas reflacionistas de los políticos. Cualquier cambio en este sentido debilitaría la confianza en la libra esterlina y en la deuda pública británica, que ya se han visto afectadas durante el verano de 2022 por la incertidumbre política. Sin embargo, hay medidas que el Gobierno podría tomar, sin vulnerar la independencia del Banco, que podrían ayudar a frenar sus subidas de tipos de interés. Una forma sería reducir la inflación con un recorte significativo del IVA en toda la economía, además de limitar los precios de la energía. Esto reduciría la tasa de inflación general de forma inmediata (en lugar de en un plazo de 18 a 24 meses cuando se utiliza la política monetaria), reduciendo la presión sobre el Banco para endurecer su política monetaria tan rápidamente, y ayudando así a prevenir el tipo de rebasamiento de los tipos de interés que perjudica la estabilidad financiera (Read, 2022). El Gobierno y el Banco de Inglaterra deben ejercer una presión a la baja, aunque selectiva, sobre el coste real de los préstamos (independientemente del tipo de interés básico) en los sectores en los que pueda establecerse y justificarse un vínculo claro con la estrategia de crecimiento de la economía. Si, por ejemplo, esa estrategia de crecimiento va a implicar un objetivo de

crecimiento impulsado por las exportaciones en el sector manufacturero, entonces los tipos de los préstamos comerciales tienen que estar bajando (incluso si el tipo de interés básico está subiendo) (Hay, 2013).

- La reducción del IVA (pagada con mayores ingresos procedentes de cambios en otras desgravaciones fiscales) también ofrece la promesa de poder reducir la inflación y aumentar el PIB real, al menos a corto plazo. Como los recortes del IVA, o los aumentos de las subvenciones a la energía, repercuten inmediatamente en los contribuyentes y en sus decisiones de gasto e inversión, la economía recibiría un impulso instantáneo, y ayudaría a evitar una recesión en 2022-23. El gobierno de Margaret Thatcher hizo lo contrario en el presupuesto de 1979 al subir el IVA y recortar el impuesto sobre la renta: las subidas del IVA avivaron la inflación y contribuyeron a una recesión inmediata, mientras que los efectos estimulantes de los recortes del impuesto sobre la renta no repercutieron plenamente en la economía hasta años después. La política contraria, y sus consecuencias, debería seguirse ahora. Dado que es posible afectar al PIB real a corto plazo con un presupuesto fiscalmente neutro, el gobierno debería examinar los posibles beneficios de este tipo de reforma fiscal para superar la crisis inmediata (Read, 2022).
- Por último, el Gobierno debe asegurarse de que el Banco no repita los errores de la gran inflación de 2022, pero sin comprometer su independencia operativa. Podría hacerlo revisando el mandato del Banco, un proceso que no ha tenido lugar desde 2013. Aunque esta idea ha sido recibida como controvertida por algunos comentaristas, en otros países los mandatos independientes de los bancos centrales se revisan con mayor regularidad, por ejemplo cada cinco años en Canadá. La situación actual corre el riesgo de volver al tipo de crisis financieras que se han visto anteriormente en la historia británica (Read, 2022).
- Podrían considerarse objetivos alternativos a la tasa de inflación del IPC del 2,0%, como un objetivo de PIB nominal. Los defensores de este enfoque argumentan que garantiza que la economía siempre crecerá en términos nominales, creando una mayor estabilidad macroeconómica para el sector bancario, aunque los críticos señalan que los datos del PIB nominal son notoriamente poco fiables y están sujetos a importantes revisiones a corto plazo (Read, 2022).



Hay, por su parte, señala en su ensayo sobre la búsqueda de un nuevo modelo de crecimiento británico que, aunque sea difícil defender este argumento en un momento en el que parece haber un consenso sobre la necesidad de reducir el déficit, sería oportuna la inversión pública en apoyo de una estrategia de crecimiento claramente articulada, basada en la identificación y el apoyo al crecimiento en una serie de sectores clave orientados a la exportación. Aparte de todo lo demás, y por algunas de las razones detalladas anteriormente, el coste de financiación del endeudamiento público a largo plazo es significativamente inferior al de los prestamistas comerciales (Hay, 2013). Además, es probable que los proyectos de infraestructuras públicas sean clave para cualquier reconfiguración de la economía que pueda alinear más estrechamente su estructura con una nueva estrategia de crecimiento (y más claramente orientada a la exportación). En otras palabras, la inversión pública puede ser una forma muy rentable de proporcionar los bienes públicos en los que se basa la transición a un nuevo modelo de crecimiento (Hay, 2013).

## **7. CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS**

Tras desarrollar en el apartado anterior algunas posibles políticas económicas para revertir la situación de la economía de Reino Unido, comenzamos la conclusión del trabajo señalando que se han tratado diferentes indicadores económicos (en línea con el árbol de decisión del “Growth Diagnostics”), analizando la situación de cada factor económico específicamente y su influencia o no en la productividad y el crecimiento. Todos esos indicadores han mostrado, de forma conjunta, las características de la economía británica, así como su coyuntura actual, profundamente marcada por el Brexit y sus implicaciones, por lo que se deben considerar todos los factores globalmente a la hora de llegar a conclusiones y formular recomendaciones de políticas económicas.

Continuando con ello, podemos concluir también que, aunque la probabilidad de una recesión en el Reino Unido ha disminuido, no se ha disipado del todo. La elevada inflación sigue siendo un lastre para los ingresos reales, y la evolución de los precios de la energía -aunque han bajado en los últimos meses- significa que las facturas de los servicios públicos domésticos siguen siendo históricamente elevadas.

Además, parece que el aumento de los costes de los préstamos y la ralentización de las perspectivas de crecimiento pueden provocar un debilitamiento de la inversión empresarial a lo largo de este año. El anuncio de la política de gasto en el presupuesto de primavera proporciona cierta continuidad a los incentivos a la inversión, pero no garantiza que aumente la tendencia general de crecimiento de la inversión empresarial en el Reino Unido (Stelmach y Tatarkov, 2023).

En cuanto al mercado laboral, cabe mencionar se encuentra en un punto de inflexión. Aunque la tasa de desempleo se ha mantenido relativamente baja, es previsible que esta tendencia se invierta a medida que los empresarios ajusten sus plantillas ante el aumento de los costes y la caída de la demanda. La principal presión sobre el mercado laboral sigue procediendo de los retos estructurales, como la ralentización de la tasa de actividad y el envejecimiento de la población.

Por último, en mi opinión, entiendo que algunos de los indicadores macroeconómicos que se encuentran en niveles insuficientes para una economía del peso de la del Reino Unido en el panorama global, y que además son sintomáticos de una economía que no avanza, pueden ser como consecuencia directa del Brexit, como consecuencia directa de externalidades como la pandemia del COVID-19 o el conflicto en Ucrania, o pueden no deberse a nada de lo anterior. Ejemplos de todos estos casos se materializan en la bajada de Inversión Extranjera Directa como consecuencia del Brexit, la subida de impuestos para sufragar los gastos adicionales provocados por la pandemia, los altos precios de la energía debido al conflicto en Ucrania o la complejidad del mercado laboral simplemente causado por las características de la demografía británica.

## 8. BIBLIOGRAFÍA

- Albertson, K. y Stepney, P. (2019). *1979 and all that: a 40-year reassessment of Margaret Thatcher's legacy on her own terms*. OUP Academic.  
<https://academic.oup.com/cje/article/44/2/319/5550923>
- van Ark, B. y Venables, A. J. (2020). *A concerted effort to tackle the UK productivity puzzle*. The Productivity Institute working paper No.001.
- Arvis, J.; Ojala, L.; Wiederer, C.; Shepherd, B.; Raj, A.; Dairabayeva, K. y Kiiski, T. (2018). *Connecting to Compete 2018: Trade Logistics in the Global Economy*. © World Bank, Washington, DC. Disponible en: <http://hdl.handle.net/10986/29971>
- Beckett, A. (2009). *When the Lights Went Out - Britain in the Seventies*. London, United Kingdom: Faber and Faber Ltd.
- Bloom, N.; Bunn, P.; Chen, S.; Mizen, P.; Smietanka, P. y Thwaites, G. (2019). *The impact of Brexit on UK firms* (No. w26218). National Bureau of Economic Research.
- Broadbent, B.; Di Pace, F.; Drechsel, T.; Harrison, R. y Tenreyro, S. (2020). *The Brexit vote, productivity growth and macroeconomic adjustments in the United Kingdom*.
- European Commission (2023). *The EU-UK Trade and Cooperation Agreement*. Disponible en: [https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/relations-non-eu-countries/relations-united-kingdom/eu-uk-trade-and-cooperation-agreement\\_en](https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/relations-non-eu-countries/relations-united-kingdom/eu-uk-trade-and-cooperation-agreement_en)
- González, J. (2020). *Las graves crisis económicas del Reino Unido y los trascendentales retos del siglo XXI: Brexit y covid*. ValUE. Disponible en: <https://value.universidadeuropea.com/las-graves-crisis-economicas-del-reino-unido-y-los-trascendentales-retos-del-siglo-xxi-brexit-y-covid/>

- Hausmann, R.; Rodrik, D. y Velasco, A. (2008). "Growth Diagnostics," in *The Washington Consensus Reconsidered*. Oxford: Oxford University Press, pp. 324–355.
- Hay, C. (2013). *Treating the symptom not the condition: Crisis definition, deficit reduction and the search for a new British growth model*. *The British Journal of Politics and International Relations*, 15(1), pp. 23–37. Disponible en: <https://doi.org/10.1111/j.1467-856x.2012.00515.x>.
- ICEX (2022). *Reino Unido: informe económico y comercial*. Disponible en: <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/069/documentos/2023/02/anexo/02-gp-reino-unido-julio-2022.pdf>
- IMF (2023). *United Kingdom and the IMF*. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Countries/GBR>
- LSE (2019). *UK economy since the Brexit vote: slower GDP growth, lower productivity, and a weaker pound*. Disponible en: <https://blogs.lse.ac.uk/brexit/2019/03/21/economic-performance-since-the-brexit-vote-slowed-gdp-growth-lower-productivity-depreciated-pound/>
- Mason, G; O'Mahony, M. y Riley, R. (2018). *What is holding back UK productivity? Lessons from decades of measurement*, National Institute Economic Review 246, London.
- McGowan, M.A.; Andrews, D. y Millot, V. (2017). *The walking dead? Zombie firms and productivity performance in OECD countries*, *oecd.org*. OECD. Disponible en: <https://www.oecd.org/economy/growth/The-Walking-Dead-Zombie-Firms-and-Productivity-Performance-in-OECD-Countries.pdf>
- Newman, C.; Rand, J.; Talbot, T. y Tarp, F. (2015). *Technology transfers, foreign investment and productivity spillovers*. *European Economic Review*. Disponible en: <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2015.02.005>
- OECD (2012). *From Crisis to Recovery*. Disponible en: [https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/from-crisis-to-recovery\\_9789264077072-en](https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/from-crisis-to-recovery_9789264077072-en)

- OECD (2023). *United Kingdom*. Disponible en: <https://www.oecd.org/unitedkingdom/>
- ONS (2023). *Statistics*. Disponible en: <https://www.ons.gov.uk/aboutus/whatwedo/statistics/statisticsweproduce>
- Overbeek, H. (1980). *Finance Capital and the Crisis in Britain*. *Capital & Class*. 11. 99-120.
- Pissarides, C. A. (2013). *Unemployment in the Great Recession*. *Economica* 80: 385–403.
- Raj, K. (2023). *Nothing Left in the Cupboards*. Human Rights Watch. Disponible en: <https://www.hrw.org/report/2019/05/20/nothing-left-cupboards/austerity-welfare-cuts-and-right-food-uk>
- Read, C. (2022). *Reforming the Bank of England to tame inflation and boost financial stability: Lessons from two centuries of British financial history*. *History & Policy*. Disponible en: <https://www.historyandpolicy.org/policy-papers/papers/reforming-the-bank-of-england-to-tame-inflation-and-boost-financial-stability-lessons-from-two-centuries-of-british-financial-history>
- Stansbury, A.; Turner, D. y Balls, E. (2023). *Tackling the UK's regional economic inequality: Binding constraints and avenues for policy intervention*. Disponible en: <https://doi.org/10.31235/osf.io/d42xq>
- Stelmach, M. y Tatarkov, D. (2023). *UK: Short-term momentum masks underlying headwinds*, KPMG. Disponible en: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/uk/pdf/2023/03/global-economic-outlook-2023.pdf>.
- Wardley-Kershaw, J. (2022). *Economic Growth in the UK: Growth's Battle with Crisis*. MDPI. Disponible en: <https://www.mdpi.com/2409-9252/2/4/28>
- World Bank (2023). *World Bank Open Data*. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/>