



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

CLAVES DE LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA IRLANDESA: ESTUDIO
MACROECONÓMICO COMPARATIVO ENTRE LA ECONOMÍA IRLANDESA Y
LA ESPAÑOLA, ITALIANA Y PORTUGUESA

Autor: Alejandro de los Santos Salesa

5º E3-C

Macroeconomía

Tutor: Alberto Puente Lucía

Resumen

Durante los primeros años una vez pasada la crisis mundial del año 2008, los Estados encaminaron sus políticas hacia una recuperación económica. De entre ellos destaca el caso de Irlanda, el cual, durante los años 2013 a 2018 experimentó el crecimiento más alto de su historia, pasando de ser uno de los países integrantes del grupo denominado los PIIGS a ser uno de los Estados europeos con un mayor PIB per cápita. Mientras que Estados como Portugal, Italia o España desarrollaron una lenta y costosa recuperación económica, la República de Irlanda superó notoriamente los resultados de los ya mencionados países.

La cuestión radica en determinar qué causas han ocasionado esta situación, no sólo para comprender qué políticas han desencadenado dicho crecimiento a nivel macroeconómico, sino también de cara a futuras crisis y eventos similares, como la del coronavirus.

A lo largo del presente trabajo se han encontrado, por medio de la recopilación, análisis y comparativa de información e indicadores macroeconómicos de España, Italia, Portugal e Irlanda, diferentes causas que hayan generado esta situación. De ellas, es destacable el clima fiscal laxo instaurado mucho antes de la crisis en Irlanda, el cual se ha mantenido así, a diferencia de otros países, con un tipo impositivo de sociedades muy bajo, junto con otros incentivos fiscales. Esto ha ocasionado que se ubiquen en el país celta numerosas firmas internacionales, lo cual ha incrementado los ingresos de Irlanda, así como ha mejorado todos sus indicadores.

Dada la ventaja competitiva respecto de otros países que tiene tanto Irlanda como similares Estados de baja tributación, desde los organismos internacionales se está debatiendo la imposición de medidas que eviten esta situación, como la imposición de un impuesto mínimo global.

Abstract

In the first few years after the global crisis of 2008, the countries of the world moved their policies towards economic recovery. Among them, the case of Ireland stands out, which, during the years 2013 to 2018, experienced the highest growth in its history, going from being one of the countries of the group known as the PIIGS to being one of the European states with the highest GDP per capita. While states such as Portugal, Italy and Spain underwent a slow and costly economic recovery, the Republic of Ireland significantly outperformed the aforementioned countries.

The question is to determine the causes of this situation, not only to understand what policies have triggered such growth at the macroeconomic level, but also in view of future crises and similar events, such as the coronavirus.

Throughout this paper, by means of the compilation, analysis and comparison of macroeconomic information and indicators for Spain, Italy, Portugal, and Ireland, we have found different causes that have generated this situation. Of these, it is worth highlighting the lax tax climate established long before the crisis in Ireland, which has remained so, unlike other countries, with a very low corporate tax rate, along with other tax incentives. This has led to a large number of international firms locating in the Celtic country, which has increased Ireland's revenues, as well as improving all its indicators.

Given the competitive advantage that Ireland and similar low-tax states have over other countries, international organizations are discussing the imposition of measures to avoid this situation, such as the imposition of a global minimum tax.

Palabras clave

Irlanda, macroeconomía, Crecimiento económico, España, Italia, Portugal, PIB, impuestos

Key words

Ireland, macroeconomics, economic growth, Spain, Italy, Portugal, GDP, taxes

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN	1
1. INTRODUCCIÓN	2
2. METODOLOGÍA	2
II. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	3
1. CRECIMIENTO ECONÓMICO: CONCEPTO Y PRINCIPALES INDICADORES.	3
1.1. Concepto de crecimiento económico	8
1.2. Principales indicadores	9
2. HERRAMIENTAS DE POLÍTICA FISCAL Y MONETARIA	12
III. SITUACIÓN DE LAS ECONOMÍAS DE IRLANDA, ESPAÑA, ITALIA Y PORTUGAL, DESCRIPCIÓN	13
1. Motivo de elección de las diferentes economías objeto de estudio	13
2. Análisis del punto de partida de cada uno de los Estados que se van a comparar: situación dentro de la UE, datos	14
3. Principales indicadores macroeconómicos de cada Estado objeto de estudio en los años posteriores a 2013.....	20
4. Análisis de los datos macroeconómicos de 2020 (durante la crisis del COVID19) de los Estados objeto de estudio	24
IV. ANÁLISIS EMPÍRICO	25
1. Análisis de las variables identificadas con impacto sobre la situación económica de los países objeto de estudio.....	31
V. CONCLUSIONES	33
1. CONCLUSIONES	33
2. FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	35
VI. BIBLIOGRAFÍA	36

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1, Ciclo económico	5
Gráfico 2, Indicador del PIB per cápita de España años 2000 a 2018	18
Gráfico 3, Indicador del PIB per cápita de Italia años 2000 a 2018.....	19
Gráfico 4, Indicador del PIB per cápita de Portugal años 2000 a 2018	20
Gráfico 5, Indicador PIB per cápita Irlanda, España, Italia y Portugal años 2013-2018 (US\$)	22
Gráfico 6, Indicador macroeconómico del PIB per cápita irlandés años 2013-2018 (US\$) 23	
Gráfico 7, Crecimiento PIB España, Irlanda, Portugal e Italia años 2013-2018 (%).....	23

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1, Variación interanual del PIB Irlandés años 2002-2012 (%)	15
Tabla 2, Indicador macroeconómico del PIB irlandés años 2013-2018 (%).....	16
Tabla 3, Crecimiento PIB en Irlanda, España, Italia y Portugal años 2013 a 2018.....	21
Tabla 4, PIB per cápita Irlanda, España, Italia y Portugal años 2013 a 2018.....	21
Tabla 5, Gasto en I+D respecto del PIB Irlanda, España, Italia y Portugal años 2013 a 2018.....	21
Tabla 6, Tipo impositivo impuesto de sociedades 2022.....	22

I. INTRODUCCIÓN

El análisis, estudio y adaptación respecto de la situación económica global se ha consolidado como la piedra angular para el desarrollo económico interno de un determinado Estado. *“En este ámbito dos factores, entre sí relacionados, parecen estar cambiando las bases sobre las que se configura la competencia en los mercados: la globalización, por una parte, y el acelerado cambio técnico, especialmente en el ámbito de las comunicaciones, por la otra”* (Rodríguez, 2007). La necesidad de conocer las condiciones económicas de los diferentes mercados y Estados por parte de empresas, individuos y gobiernos para poder desarrollarse e incrementar el crecimiento y desarrollo (tanto a nivel empresarial como a nivel estatal) han llevado a un estudio globalizado de la economía, concretamente al estudio macroeconómico. Ya desde el año 1936, con la publicación de la obra “Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero”, de J. M. Keynes, se comenzó a desarrollar la macroeconomía moderna (Jiménez, 1999), posicionándose como uno de los pilares de la globalización y el desarrollo a lo largo de los diferentes continentes.

El estudio de la macroeconomía implica un profundo análisis, puesto que existen muy diversas culturas, regiones y Estados con sus particularidades sociales, religiosas, culturales y económicas. Es por ello por lo que, en el contexto de una masiva interrelación entre Estados, es preciso determinar en qué condiciones se encuentra la economía en un momento y lugar concretos, ya sea para que se convierta en una potencial opción de inversión, para comparar respecto de otras economías o para estimar futuros crecimientos. Y es, precisamente, debido a las conexiones mercantiles, sociales y políticas a escala mundial, que la macroeconomía se posiciona como una herramienta fundamental para comprender qué ha llevado a un determinado país al progreso y la prosperidad o, por el contrario, al declive y el subdesarrollo.

Concretando el contexto macroeconómico que se desarrolla en este trabajo, la República de Irlanda ha experimentado un desarrollo económico continuado desde la década de los 90. Tras la crisis del 2008, el gobierno irlandés llevó a cabo una serie de medidas que permitieron relanzar su economía, a diferencia de otros Estados de la Unión Europea que, en dicha etapa de recesión, se encontraban en una situación similar, como lo eran España, Italia o Portugal. Una de las decisiones que se implementaron y se debe destacar es *“el nivel excepcionalmente bajo del impuesto de sociedades, que es del 12,5% en Irlanda,*

frente a la media europea del 25,9%” (Lambert, 2015). No obstante, la cuestión fiscal no ha sido la única medida que se ha adoptado en esta cuestión.

De esta manera, este trabajo tiene por objetivo responder al objetivo principal de determinar y analizar cuáles son las causas del gran crecimiento económico de Irlanda tras la crisis del 2008. Igualmente, también se plantea dar respuesta las siguientes cuestiones: en primer lugar, entender cuál es el marco macroeconómico a escala comunitaria, concretando en los países con costa del Mar Mediterráneo, durante el mismo periodo; y, en segundo lugar, entender cómo se han adaptado dichos Estados a la crisis del coronavirus y qué líneas de desarrollo pueden llegarse a tomar de cara a sobreponerse a las consecuencias de la pandemia.

1. INTRODUCCIÓN

A lo largo de este trabajo se realizará, en base al estudio macroeconómico de diferentes Estados de la Unión Europea, una investigación deductiva para comprender cuáles han sido los aspectos fundamentales que han ocasionado no solamente la recuperación de Irlanda, sino también la prosperidad que posee en la actualidad. De esta manera, es imprescindible no solamente analizar la situación macroeconómica irlandesa, sino contrastarla con la de otros Estados Miembros objeto de estudio y, tras un estudio comparativo, poder extraer conclusiones que den respuesta a dicha cuestión.

De esta manera, el principal objetivo del presente trabajo es analizar qué decisiones han derivado en una mejora de la economía de Irlanda. Asimismo, se dará respuesta a los siguientes subobjetivos:

1. Comparar las decisiones macroeconómicas de Irlanda con otras de Estados del mediterráneo.
2. Determinar cuáles son los indicadores macroeconómicos clave para analizar detalladamente la situación de un Estado.
3. Analizar cómo ha afectado la crisis del COVID-20 a las economías de los Estados analizados.
4. Estudiar la evolución de los Estados analizados en términos macroeconómicos.

2. METODOLOGÍA

A lo largo de este trabajo se realizará, en base al estudio macroeconómico de diferentes Estados de la Unión Europea, una investigación deductiva para comprender cuáles han sido los aspectos fundamentales que han ocasionado no solamente la recuperación de

Irlanda, sino también la prosperidad que posee en la actualidad. Para ello, se efectuará una revisión académica de diferentes fuentes relacionadas con el objeto de estudio, así como se han recogido datos de fuentes secundarias, tanto de webs y dominios especializados en macroeconomía como de Agencias estatales de información de los diferentes Estados analizados. Asimismo, en el presente trabajo se analizarán todos estos datos de una manera comparativa de forma que se puedan alcanzar conclusiones firmes que den respuesta a las causas de la prosperidad económica irlandesa. De esta manera, es imprescindible no solamente analizar la situación macroeconómica irlandesa, sino contrastarla con la de otros Estados Miembros objeto de estudio.

II. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

1. CRECIMIENTO ECONÓMICO: CONCEPTO Y PRINCIPALES INDICADORES.

Previo a analizar en profundidad el análisis macroeconómico tanto irlandés como de otros Estados europeos, es imprescindible conocer las bases sobre las que debe realizarse la investigación, por ello, es necesario concretar qué se entiende por macroeconomía, así como la definición y evolución del concepto de crecimiento económico a lo largo del tiempo.

En primer lugar, la macroeconomía es la rama económica encargada del estudio y análisis del comportamiento de la economía en su totalidad, es decir, cómo interactúan entre sí las diferentes empresas, personas, capitales y Estados del mundo para así comprender a escala global los resultados económicos derivados de dichas relaciones (Rivera, 2020).

En un mundo globalizado resulta esencial para cualquier agente del mercado conocer la situación macroeconómica de un Estado a la hora de tomar decisiones, ya que la influye *“en los ingresos que recibimos, las oportunidades de empleo que están disponibles, los precios que pagamos por lo que consumimos, los precios que nos pagan por nuestros servicios y por el uso de nuestros recursos”* (Rivera, 2020).

John Maynard Keynes empleó la macroeconomía como la base de su fundamento teórico en su libro “la teoría general del empleo”. Keynes afirmaba en dicho libro que el ajuste, estudiado por la microeconomía, de los mercados no tenía lugar a gran escala, por lo cual sucedía que el conjunto de los mercados no funcionase. De este modo, afirmaba que era imprescindible el desarrollo de una política de carácter macroeconómico, para así

solucionar el problema del desempleo por medio de políticas y medidas que impulsasen la demanda a nivel global (Keynes, 1936).

La macroeconomía tiene 3 objetivos principales: primero, el crecimiento de la economía; el segundo, la búsqueda del pleno empleo; y el tercero, la estabilidad global de precios (Rivera, 2020). Todos ellos condicionan las decisiones políticas y económicas relacionadas con este ámbito, y resultan determinantes para el desarrollo interno de un país.

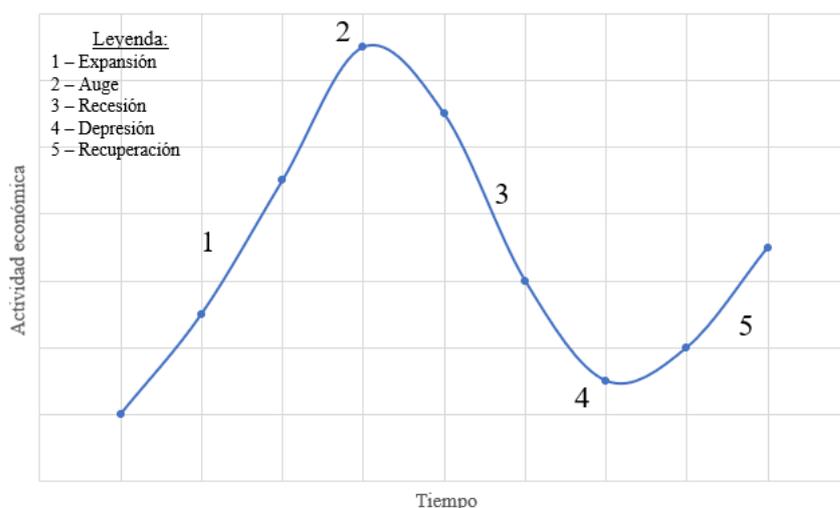
Algunos de los principales conceptos macroeconómicos que deben analizarse a la hora de ser estudiada son la producción y ciclo económicos, el desempleo, el déficit fiscal y el déficit externo. Estas variables permiten analizar de forma general la situación de un Estado en relación con otros países, de manera que pueden establecerse relaciones en base a dichas variables para determinar cuáles son medidas efectivas para mejorar la condición macroeconómica de un país y generar riqueza de este modo y cuáles no (Rivera, 2020).

Un ciclo económico puede definirse como el conjunto de etapas o fases por las que una economía pasa hasta que, al alcanzar la última de ellas, vuelve a comenzar el ciclo. *“El término «ciclo» se usó para describir eventos de naturaleza recurrente, los cuales podían calificarse como períodos de crisis y de normalidad, o como auge y depresión”* (Pagan, 2020). Pese a haber tenido otras denominaciones, ya sean “fluctuaciones cíclicas” o “ciclos comerciales”, la cuestión de fondo no se ve alterada, de modo que existen ciclos o etapas en las cuales la economía de un determinado lugar sigue un patrón similar que se repite continuamente.

Con carácter general, un ciclo económico presenta una estructura similar, teniendo siempre las mismas fases, pese a que puedan extenderse en mayor o menor medida en el tiempo. Así, encontramos:

- Fase de expansión, en la cual se desarrolla la economía y ésta crece;
- Fase de auge, en el cual se alcanza un máximo;
- Fase de recesión, en donde se produce una reducción en la actividad económica (con sus consecuencias directas sobre el consumo, la producción y el empleo);
- Fase de depresión, en la cual se alcanza un mínimo y no se prevé mejora;
- Por último, fase de recuperación, en la cual la economía pasa de estar estancada para dar indicios de mejora.

Gráfico 1, Ciclo económico



Fuente: Economipedia
Elaboración propia

Dentro de una economía, el esquema que se muestra anteriormente se sucede continuamente en el tiempo, de manera que es de interés conocer en qué momento se encuentra un Estado respecto de este para poder tomar las medidas correspondientes. No obstante, *“para determinar qué se puede hacer, primero es necesario conocer cuándo se produjeron las fases alcistas y bajistas en el pasado, y posteriormente caracterizar tanto su orden de magnitud como la probabilidad de cambio de fase”* (Pagan, 2020).

Por otra parte, respecto de la duración del ciclo, ésta puede variar dependiendo de diferentes factores. Kitchin (1923) fundamentó que los ciclos económicos duraban en torno a 40 meses (3 años y 4 meses), un periodo considerado como corto. No obstante, existen también ciclos económicos de duración media de unos 20 años (Abramovitz, 1961); y otros de larga duración, entre 40 y 60 años (Ewijk, 1982). De hecho, en estos últimos, los fenómenos como la “Gran Depresión” y crisis de similares magnitudes se constituyen como uno de los mecanismos del capitalismo a escala internacional para autocorregirse (Poniat, 2019).

A la hora de analizar el ciclo económico de un determinado territorio se suele emplear la progresión histórica del mismo para así estimar en qué momento nos encontramos, y así adecuar las políticas económicas a lo que se requiere en cada momento.

El nivel de empleo o desempleo

Una vez analizado el ciclo económico, resulta necesario comprender otro indicador fundamental dentro del concepto de la macroeconomía se trata de la tasa de desempleo.

Se trata de un indicador que determina el nivel de desocupación laboral respecto del total de población activa, es decir, aquella en edad para trabajar y con disposición a ello (Burguillo, 2021).

El desempleo tiene un impacto directo en el estudio macroeconómico, puesto que altera y afecta negativamente al bienestar del individuo, a veces con gran intensidad, y, a su vez, el malestar psicológico tiene consecuencias negativas en la productividad (Darity & Goldsmith, 1996). Ya lo mencionaban Eisenberg y Lazarsfeld en 1938 cuando indicaban, desde una argumentación psicológica, que la inestabilidad mental puede suponer un riesgo causado el desempleo, lo cual, a su vez, repercute en la productividad. (Eisenberg & Lazarsfeld, 1938).

Existen diferentes tipos de desempleo con sus particularidades y características que permiten catalogarlos en función de su impacto tanto en la sociedad como en la macroeconomía. Así, los principales tipos de desempleo son los siguientes:

- Desempleo estructural: es el desempleo genérico, ocasionado por un desajuste entre las empresas que demandan trabajo y los trabajadores que ofrecen sus servicios en el marco del mercado de trabajo o laboral.
- Desempleo cíclico: consiste en una tasa de desempleo ocasionada por consecuencia de los ciclos económicos, en donde existe una correlación entre el ciclo en el que se encuentra con este tipo de desempleo.
- Desempleo estacional: se trata de un desempleo ocasionado por la estación del año en la que nos encontremos, debido a desajustes de oferta y demanda. Un ejemplo de ello es el incremento de empleos para hostelería en temporada vacacional.
- Desempleo de larga duración: es aquel en el que un sujeto con voluntad de trabajar no encuentra un empleo por un periodo mayor a 6 meses. Esto influye negativamente en su actitud, generando como consecuencia una reducción de la productividad (Darity & Goldsmith, 1996).
- Desempleo friccional: es aquel que se produce mientras un trabajador deja un empleo y se incorpora en otro, generalmente con expectativas de mejora (ya sea salarial, de condiciones de trabajo, etc.).

No todos los tipos de desempleo repercuten de la misma manera en la economía. Igualmente, algunos determinados tipos de desempleo son predecibles, como el cíclico o

el estacional, de modo que desde los gobiernos y las empresas se pueden tomar las medidas oportunas para adaptarse al cambio. Por otra parte, y desde la perspectiva keynesiana, jamás se alcanzará el pleno empleo debido al desempleo friccional y al estructural (Keynes, 1937), ya que siempre existirá un mínimo desempleo latente en una determinada sociedad debido a estos dos tipos de desempleo.

Las reservas internacionales

Otro elemento propio de la macroeconomía que los Estados tienen en consideración a la hora de establecer políticas encaminadas al crecimiento económico es el nivel de reservas internacionales, *“las cuales se usan como un tipo de seguro ante problemas de financiamiento externo y para intervenir en el tipo de cambio”* (de Gregorio, 2011). Así, en el supuesto de que un Estado tenga un régimen flexible en relación con el tipo de cambio, las reservas internacionales contribuyen a minorar el riesgo de crisis por liquidez, así como habilita a la autoridad económica competente a intervenir en el mercado de manera excepcional (Soto, López, Aguirre & Naudon, 2004).

Por otra parte, el déficit fiscal se define como aquel saldo negativo producido cuando un gobierno ingresa una menor cantidad de dinero que la que gasta en un concreto año fiscal. Se trata de un suceso que, actualmente, sucede en numerosos Estados de todo el mundo.

Existen diferentes teorías sobre si la exposición continuada a una situación de déficit fiscal resulta positiva o negativa para un país. Algunos economistas sugieren que no se produce un gasto suficiente de dinero por parte de los gobiernos (concretamente, el de Estados Unidos) y que la crisis del año 2007 fue parcialmente atribuible al rechazo por el Congreso de incrementar el déficit para así elevar la demanda agregada (Krugman, 2013). Otros sostienen que *“los déficits presupuestarios desplazan el endeudamiento privado, manipulan las estructuras de capital y los tipos de interés, disminuyen las exportaciones netas y conducen a un aumento de los impuestos, de la inflación o de ambos”* (Ross, 2021). En todo caso, *“el déficit fiscal, bajo ciertas condiciones, puede servir como palanca del desarrollo”* (Zárate, 2006).

No obstante, ante una situación de déficit fiscal pueden tomarse medidas para contrarrestarla o minorar sus efectos negativos. Entre las políticas que pueden implementarse para gestionar el déficit, encontramos aquellas que lo ajustan *“disminuyendo los gastos o aumentar los ingresos del Estado a través del incremento en*

los impuestos, del crecimiento de sus rentas contractuales [...] del endeudamiento interno o externo o de la emisión de dinero” (Zárate, 2006).

Entre las críticas que pueden realizarse al abuso del déficit fiscal encontramos el efecto expulsión (o crowding out), por el que el incremento de la inversión pública minora la inversión privada. Otra crítica está fundamentada en la equivalencia ricardiana, por la cual, ante un incremento de gasto público financiado con deuda con el fin de lograr estimular la demanda, realmente ésta no sufre cambios, ya que los aumentos de deuda y déficit público presentes implican un incremento de los impuestos o las tasas impositivas en el futuro para compensarlos (Sevilla Arias, 2014).

Por último, el déficit externo se define como la diferencia existente entre gastos e ingresos de un Estado en relación con el extranjero, de manera que sucede al tener más pagos que ingresos en el marco económico exterior (Pedrosa, 2016). Esto implica que un país envía a otros países más dinero del que entra en él.

Esta situación, en caso de extenderse durante un periodo de tiempo prolongado, puede dar lugar a impagos por falta de liquidez. De esta manera, desde la perspectiva de un Estado, para que su economía sea más competitiva es relevante que ésta crezca, y *“mejorar la competitividad es desplazar la restricción que, como condición de largo plazo, impone el equilibrio externo a las posibilidades de un país” (Rodríguez, 2005).*

1.1. Concepto de crecimiento económico

Existen numerosas definiciones que pueden establecerse, dado que se trata de un concepto profundamente estudiado a lo largo de la historia. De este modo, el crecimiento económico puede definirse, tal y como expresa Sánchez Galán, como *“la evolución positiva de los estándares de vida de un territorio, habitualmente países, medidos en términos de la capacidad productiva de su economía y de su renta dentro de un periodo de tiempo concreto” (Sánchez Galán, 2021).*

El crecimiento económico ha sido objeto de estudio para deducir y extraer las mejoras que las diferentes economías experimentan durante un número concreto de años, determinando así qué factores permiten el desarrollo económico (Sánchez Galán, 2021). De hecho, *“con la Revolución Industrial se generalizó la idea de crecimiento constante” (Galindo, Angel & Graciela, 1994).* No obstante, pese al desarrollo de la economía y, junto con ella, de las teorías político-económicas, actualmente se sigue discutiendo acerca

del crecimiento económico y continúa generando un creciente interés para las diferentes potencias del mundo (Galindo, Angel & Graciela, 1994).

El estudio del crecimiento económico se ha ido desarrollando por diferentes economistas a lo largo de la historia. *“Los economistas clásicos, como Adam Smith, David Ricardo y Thomas Malthus, así como, posteriormente, Frank Ramsey, Allyn Young, Frank Knight y Joseph Schumpeter han proporcionado muchos de los conceptos fundamentales que aparecen en las teorías modernas de crecimiento económico”* (Barro & Sala-i-Martin, 2003). Entre dichas ideas, se encuentran las primeras aproximaciones al concepto de comportamiento competitivo y las dinámicas de equilibrio, así como los rendimientos decrecientes y su vinculación a la acumulación de capital físico y capital humano. (Barro & Sala-i-Martin, 2003).

El crecimiento económico tiene unas implicaciones directas y relevantes en bienestar de los sujetos de una sociedad, incluidos los individuos, de manera que, en tanto que se persigue y se alcanza un crecimiento económico dentro de un determinado lugar, se va a producir al mismo tiempo un incremento en los estándares de vida de la población de dicho territorio (Barro & Sala-i-Martin, 2003). De hecho, *“las consecuencias de un cambio de unos pocos puntos porcentuales en la tasa de crecimiento de una nación pueden tener enormes consecuencias para el bienestar y el nivel de vida de sus ciudadanos en una o dos generaciones”* (Acemoglu, 2012).

Consecuentemente, a lo largo de la historia se han desarrollado diferentes modelos de crecimiento económico que permiten comprender, desde diferentes perspectivas, los datos históricos recopilados, para dar así una respuesta a las causas que han ocasionado el desarrollo o no de un determinado Estado (Myles 2000).

1.2. Principales indicadores

Dos de los indicadores más utilizados y que mejor reflejan la situación económica de un Estado son el Producto Interior Bruto y el Producto Nacional Bruto. Entendemos por Producto Interior Bruto (PIB) al conjunto de todo el valor, en términos monetarios, de los bienes y servicios finales producidos en un Estado determinado (es decir, aquellos productos adquiridos por los consumidores finales) (Martínez, 2010).

Por otra parte, y en relación con el Producto Interior Bruto, se encuentra el Producto Nacional Bruto (PNB), el cual es el conjunto de todo el valor monetario que *“comprende*

todo lo producido por los residentes de un país” (Callen, 2008). De esta manera, este indicador refleja de una manera más precisa la producción real del Estado, al incluir dentro de ella las rentas obtenidas por ciudadanos nacionales en el extranjero y descartando los ingresos obtenidos por sujetos extranjeros en el territorio. Esto se debe a que, generalmente, los individuos y firmas nacionales ingresarán parte de sus ganancias en su territorio de origen. Igualmente, las empresas y ciudadanos extranjeros realizarán el mismo movimiento con sus capitales para sus Estados.

Generalmente, los Estados tienden a emplear el Producto Interior Bruto en vez del Producto Nacional Bruto como principal indicador del desarrollo macroeconómico del país, tanto por suponer un claro reflejo de la situación del país como por ser el que tiene su uso más extendido alrededor de los diferentes países del mundo (Martínez, 2010). No obstante, existen determinados Estados que, por su situación y características concretas, resulta relevante analizar y posicionar en el mismo nivel de relevancia el Producto Nacional Bruto.

Pese a resultar ser un indicador que refleja correctamente en términos generales el Estado macroeconómico de un país, no resulta perfecto, ya que únicamente permite analizar un territorio en términos globales: *“El rápido crecimiento en el PIB no necesariamente significa la reducción de carencias socioeconómicas en importantes segmentos de población de los países, ni evita problemas tales como las drogas, alcoholismo, carencias en viviendas, violencia o ruptura y destrucción de relaciones familiares”* (Informe del Desarrollo Humano, 1992).

De esta manera, para poder conocer el nivel de vida de los ciudadanos de un país, es preciso analizar el PIB/PNB per cápita, el cual analiza si la población (en términos generales y promedio) tiene unos ingresos altos o bajos.

Al igual que el indicador anterior resulta útil para determinar la calidad de vida con la que cuentan los ciudadanos de un Estado, existen otros indicadores más precisos para tratar esta cuestión, como puede ser el Índice de Desarrollo Humano (IDH) (Sagar & Najam, 1998). Este indicador permite analizar la calidad de vida de un Estado (entendido como el grado en el cual los ciudadanos pueden obtener los productos y servicios que necesitan para mejorar sus condiciones vitales) en base a unos determinados parámetros, los cuales son el nivel de educación, los ingresos per cápita y la esperanza de vida:

$$\text{IDH} = 1/3 (\text{IEV}) + 1/3 (\text{IE}) + 1/3 (\text{IPIB})$$

IEV = Indicador de Esperanza de Vida

IE = Indicador de Educación

IPIB = Indicador de PIB

A diferencia del resto de indicadores, se trata de un índice relacionado con el nivel de desarrollo de un país, y no respecto de su economía. El desarrollo de un país resulta igual de relevante que el crecimiento económico, y ambos están directamente relacionados, de manera que, al crecer económicamente un país, éste incrementará su nivel de desarrollo (Hicks & Streeten, 1979).

Así, indicadores económicos tan relevantes como lo son el PIB y el PNB *“no ilustran con suficiente amplitud lo que se entiende por desarrollo, al excluir una medida explícita del bienestar no económico, componente básico de la calidad de vida en el que se integrarian, entre otros, los servicios sociales”* (Rosenberg, 1994).

El Índice de Desarrollo Humano consigue implementar en su indicador elementos tanto macroeconómicos como otros relativos a las condiciones vitales de un Estado (como lo son el nivel educativo de su población y la esperanza de vida), de manera que refleja de una manera más próxima a la realidad de dicho país su situación en el contexto tanto interno como internacional (Stanton, 2007).

Otro indicador macroeconómico para considerar se trata de la tasa de inflación, la cual se define como el *“aumento promedio de los precios de los bienes y servicios que consumen una familia representativa”* (Zamudio, 2016). Está directamente relacionado con el Índice de Precios al Consumidor (IPC), ya que la inflación se trata de la tasa de crecimiento de éste indicador. (Bautista-Quijije, Buendía-Noroña & Jara-Nivelo, 2020). Este indicador se trata de uno de los de mayor relevancia y repercusión, puesto que se configura como *“una de las mayores preocupaciones de los encargados de realizar las políticas económica en un país, ya que afecta directamente el poder de compra de los habitantes y su calidad de vida, y posteriormente el funcionamiento del entorno económico”* (Bautista-Quijije, Buendía-Noroña & Jara-Nivelo, 2020).

Un quinto indicador macroeconómico relevante, y altamente relacionado con el déficit o superávit comercial o externo, es el nivel de reservas internacionales, que *“miden la capacidad del país para financiar sus importaciones”* (Bautista-Quijije, Buendía-Noroña & Jara-Nivelo, 2020). De esta manera, a mayor reserva internacional, un Estado tendrá

una capacidad mayor para afrontar el pago de las importaciones, lo cual repercute en indicadores relacionados como el déficit comercial. (Zamudio, 2016).

De este modo, son 5 los principales indicadores macroeconómicos a analizar en el marco de la macroeconomía de un país: el Producto Interior Bruto, el Producto Nacional Bruto, el Índice de Desarrollo Humano, la tasa de inflación y el nivel de reservas internacionales (relacionado con el déficit comercial). Todos ellos permiten comprender la situación económica de un país, relacionarlo con la situación de otros Estados y analizar posibles causas que han llevado al contexto económico y social de una determinada economía, todo ello desde una perspectiva macroeconómica.

No obstante, y como apunta Kovacevic, dada la relevancia para el desarrollo de los diferentes países en todos sus ámbitos (no solo el económico), así como debido a la importancia que desde organizaciones internacionales y los Estados se le concede (Kovacevic, 2010), resulta necesario precisar un sexto indicador más, el cual se trata de la inversión en Investigación y Desarrollo o I+D. Se trata del nivel de gasto destinado a la investigación y al desarrollo de nuevas tecnologías y mecanismos que permitan crecer a un Estado. De esta manera, respecto del IDH, no es necesario en el estudio del presente trabajo respecto de la situación macroeconómica, dado que refleja la situación general de un Estado en relación con el desarrollo de éste, y no respecto de su economía, así como no es fundamental para comprender, de una manera precisa, las causas que pueden tener un efecto en el extraordinario crecimiento del PIB per cápita irlandés comparado con los otros estados, tal y como se analizará posteriormente.

2. HERRAMIENTAS DE POLÍTICA FISCAL Y MONETARIA

A la hora de analizar la política fiscal y monetaria de un país, existen una serie de herramientas que permiten determinar la información esencial y relevante relativa a la situación y el contexto económico de un Estado (Rosas, 1973).

De este modo, se debe dividir entre la política fiscal y la política monetaria, puesto que cada una dispone de herramientas diferentes para su estudio. Comenzando por la política fiscal, una de las principales herramientas es la tasa impositiva o los impuestos (Ávila Montealegre, 2014). Esta tasa impositiva se configura como un elemento de ingresos públicos. En relación con los gastos públicos, la segunda herramienta de la política fiscal es tanto *“el dinero empleado por un gobierno para suministrar bienes y servicios [...]*,

así como [...] las ayudas sociales o las prestaciones por desempleo” (Sánchez, Villamar & Benítez, 2022).

Por otra parte, las herramientas que existen para el estudio de la política monetaria son establecidas por las autoridades centrales competentes, como la Reserva Federal Americana o el Banco Central Europeo (Rodríguez Rodríguez, 2021). De esta manera, *“los bancos centrales perdieron su principal herramienta operativa, los tipos de interés, que habían significado hasta ese momento, junto a otras operaciones de política monetaria”* (Rodríguez Rodríguez, 2021), ya que dichas competencias quedan relegadas al BCE (en el marco comunitario).

Así, entre las herramientas de política monetarias existentes, se encuentran las modificaciones en la tasa de interés, los cambios y alteraciones del coeficiente de caja y las operaciones de mercado abierto (Arenas, 2019).

Las primeras consisten en alteraciones en los tipos de interés para aprovechar la demanda y la oferta y alterarla en función de los que se desea conseguir. El coeficiente de caja, por otro lado, se trata de un *“indicador de qué porcentaje de los depósitos bancarios debe mantenerse en reservas líquidas sin poder usarlo para dejarlo prestado”* (Arenas, 2019). Explica Arenas que, si se reduce este coeficiente, se presta más dinero y se incrementa así el dinero en circulación, y si se aumenta se produce el efecto contrario. Por último, en el Mercado Abierto los bancos centrales comercian con diferentes títulos de deuda pública: oro, divisas, títulos gubernamentales, etc. (Arenas, 2019).

III. SITUACIÓN DE LAS ECONOMÍAS DE IRLANDA, ESPAÑA, ITALIA Y PORTUGAL, DESCRIPCIÓN

1. Motivo de elección de las diferentes economías objeto de estudio

Resulta de interés señalar a estos cuatro países por dos razones principales: en primer lugar, dado que todos son Estados Miembros que han adoptado el euro como moneda oficial (artículo 1 Reglamento (CE) nº 974/1998, sobre la introducción del euro), el estudio comparativo se facilita; y, en segundo lugar, todos ellos son Estados enmarcados en el grupo de países que se conoce como “PIIGS”, que se define como el *“nombre contractual de un grupo de países europeos con la mayor deuda, que corresponde a las primeras letras de los nombres de los países: Portugal, Italia, Irlanda, Grecia y España”* (Siemiątkowski & Jankowska, 2013). Son Estados con un nivel de deuda pública y

privada que resultaba insostenible durante la época del año 2010 (Roubini & Mihm, 2011).

No resulta extraordinario que se califiquen conjuntos de países, ya que existen otros como los BRICS, compuestos por Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica (Radulescu, Panait & Voica, 2014). Des esta manera, los diferentes *“acrónimos para grupos de países pueden proporcionar una taquigrafía útil para captar las similitudes emergentes en el perfil económico y las perspectivas”* (Brazys & Hardiman, 2015). Explican Siemiątkowski y Jankowska que se trata de los Estados Miembros con mayor nivel de endeudamiento de toda la Unión, lo cual tiene repercusiones macroeconómicas al debe ajustar sus políticas a la deuda contraída con la UE.

En relación con el término PIIGS y los estados objeto de estudio, son de interés tanto Irlanda como España, Italia y Portugal puesto que Irlanda ha logrado incrementar significativamente su PIB per cápita a partir de la crisis del 2008, mientras que los otros tres países se han quedado estancados: en 2018, mientras que el PIB per cápita irlandés roza los 80.000 dólares, el siguiente país con mayor PIB per cápita es el de Italia con 31.900 dólares; es decir, cada residente irlandés tiene más del doble de capital que un residente en Italia (PIB per cápita Italia, 2019).

2. Análisis del punto de partida de cada uno de los Estados que se van a comparar: situación dentro de la UE, datos

Irlanda, más concretamente la República de Irlanda, es un Estado desde que consiguió su independencia de Reino Unido en 1922. En términos económicos, este país se ha encontrado a lo largo de su historia sometido a un nivel de vida bajo, con unos elevados niveles de pobreza. Sin embargo, desde la década de los años 80 hasta el año 2000 gracias a una serie de políticas liberales se consiguió reconducir la situación social y económica hasta alcanzar uno de los PIB per cápita más elevados no solo del continente europeo, sino de todo el globo (Jordan-Ramos ,2019). Entre las medidas políticas que se llevaron a cabo para posicionar en el mapa global al país, así como para lograr el elevado desarrollo económico que se consiguió, podemos encontrar, entre otras, políticas que minoraban la inflación, reducían gasto estatal y promovían la inversión por parte de compañías extranjeras. Durante esta etapa de próspero crecimiento del país a Irlanda se le conocía como el “Tigre Celta”, consolidándose como la primera de las fases de prosperidad

económica de las que disfrutarían los ciudadanos irlandeses. Néstor Jordan-Ramos explicaba (2019) en su tesis “Caso Irlanda: análisis macroeconómico” lo siguiente:

“La primera etapa conocida como el milagro económico irlandés se caracterizó por la apertura comercial, la consolidación fiscal, ahorro público y privado en la economía y la acumulación de capital físico, humano y tecnológico. Estas características permitieron a Irlanda consolidarse como una de las economías con mayores tasas de crecimiento económico a nivel de la Unión Europea y mundial.” (Jordan-Ramos ,2019).

Igualmente, esta etapa permitió y supuso una profunda contribución a generarse un cambio en el país pasando de ser una región económicamente agraria a una de las principales potencias en relación con la innovación farmacéutica y tecnológica (Barry, 2003)

No obstante, con la llegada de la crisis global del año 2008 el crecimiento económico irlandés no solamente se estancó, sino que fue el inicio de un periodo en el cual el PIB del país se viera reducido durante los años siguientes.

Tabla 1, Variación interanual del PIB Irlandés años 2002-2012 (%)

	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012
Producto Interior Bruto a precios constantes del mercado	6,90%	3,70%	4,50%	5,50%	5,70%	6%	-3%	-7,60%	-0,40%	1,40%	0,20%
Producto Nacional Bruto a precios constantes del mercado	0,10%	2,80%	4%	5,40%	6,50%	4,10%	-2,80%	-10,70%	0,30%	-2,50%	1,80%

Fuente: Central Statistics Office (2022)
Elaboración propia

Tal y como se recoge en la Tabla 1, Irlanda llevaba un constante crecimiento en el Producto Interior Bruto en torno al 4,5% durante los años previos de la crisis. Igualmente, el incremento del Producto Nacional Bruto también continuaba con la perspectiva de crecimiento positiva. No obstante, a finales del año 2007 comienza una desescalada en términos económicos, alcanzando cotas más notorias durante el desarrollo del año 2008, etapa angular de la crisis mundial, con caídas de más del 10% en el Producto Nacional Bruto. Los siguientes años se logró frenar la caída generada en el epicentro de la recesión, mas no conseguían retomar el crecimiento previo.

Sin embargo, a partir del 2013 surge en Irlanda un profundo cambio en diferentes políticas que llevaron al Estado a conseguir cotas de crecimiento sorprendentes y muy positivas, las cuales fueron mejorando las condiciones de vida de la población en todos sus estratos sociales. Es la etapa en la cual, por similitudes a la etapa de crecimiento contemplada en los años 80, pasó a conocerse al país como el “milagro de Irlanda” o el “Fénix celta” (como una alegoría al animal mitológico que resurge de sus cenizas). La etapa con este sobrenombre se desarrolló desde el año 2013 hasta el año 2018, periodo en el cual, debido a una serie de medidas y decisiones aplicadas al país, tuvo lugar un sorprendente crecimiento de la economía. Así se reflejó tanto en el Producto Interior Bruto como en el Producto Nacional Bruto y otros indicadores, como se refleja a continuación:

Tabla 2, Indicador macroeconómico del PIB irlandés años 2013-2018 (%)

Variación Interanual en porcentaje (%)

	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Producto Interior Bruto a precios constantes del mercado	0,20%	5,20%	26,30%	5,10%	7,20%	6,7%
Producto Nacional Bruto a precios constantes del mercado	3,30%	6,90%	18,7%	9,60%	4,82%	13,87%

Fuente: Central Statistics Office (2022)
Elaboración propia

Como se muestra en la tabla anterior, después de una variación menor durante el periodo de 2012 a 2013, los indicadores de PIB y PNB se disparan, alcanzando su máximo en el periodo 2014-2015 con picos de crecimiento no vistos ni siquiera durante la década de los años ochenta. Igualmente, los siguientes años también tuvo lugar un considerable crecimiento económico, de manera que llevó al país celta a conseguir un PIB per cápita de casi 80.000 dólares en 2018. De hecho, el crecimiento de dicho indicador resulta tanto relevante como sorprendente, ya que permite determinar la riqueza de un estado por persona. Como podemos comprobar, se pasó de un PIB per cápita de 49.000 \$ en 2012 a más de 78.000\$ en 2018.

Respecto del gasto (en porcentaje respecto del PIB) destinado a investigación y desarrollo, conviene señalar que, en el año 2010 (en pleno desarrollo de la crisis), Irlanda destinó el 1,59% de su PIB a esta partida, siendo el porcentaje más elevado respecto de

otros países como España, Italia o Portugal (Eustat, 2020). Se mantuvieron unos porcentajes similares durante toda la etapa de crisis (1,56% en 2011, 1,56% en 2012 y 1,57% en 2013), hasta que, iniciada una fase de crecimiento económico en el país, a partir del año 2014 se redujo hasta el 1,24%, porcentaje idéntico al destinado en el año 2018 (Eustat, 2020).

En relación con el nivel de reservas internacionales, Irlanda ha pasado de tener en el año 2013 unas reservas de 1.300 millones de € a tener, a fecha de 2018, unas reservas de 3.750 millones de € (Trading Economics, 2022).

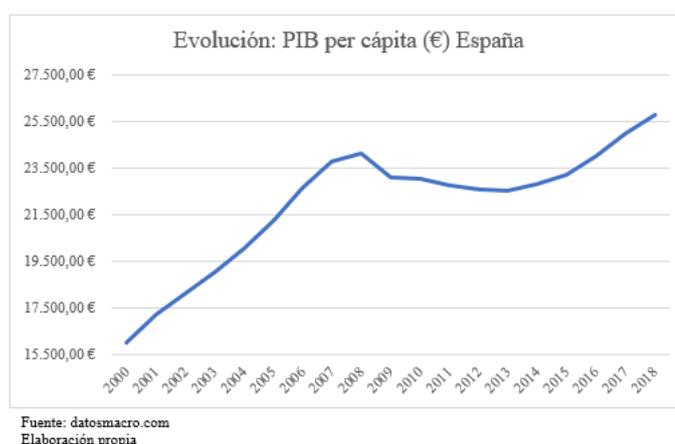
Respecto del Índice de Desarrollo Humano, Irlanda cuenta con el segundo más alto de todo el mundo, con un valor de 0,951 en el año 2018, superado únicamente por Noruega (Human Development Reports, 2022). Resulta destacable el incremento que se desarrolló en este indicador desde el año 2010 hasta el año 2018, pasando de 0,901 a 0,951 y escalando hasta uno de los puestos más altos tras un incremento del 65%.

Conviene, igualmente, contextualizar la situación macroeconómica tanto de España como de Italia y Portugal para comprender mejor las decisiones y políticas macroeconómicas tomadas en cada uno de los Estados.

- Comenzando por España, el Reino de España se sitúa como una de las principales economías de la Eurozona. Con un PIB de 1.203.259 millones de € en el año 2018, se trata del cuarto Producto Interior Bruto más alto de la Unión Europea y el sexto del continente europeo, al ser superado solamente por Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y Rusia (Países de Europa por PIB nominal, 2019).

Al igual que Irlanda, España se encontraba en una etapa de crecimiento económico hasta la crisis del año 2008, en la cual su economía decreció, y no fue hasta 2014 que no volvió a crecer.

Gráfico 2, Indicador del PIB per cápita de España años 2000 a 2018



Igualmente, su tasa de inflación ha sido, con excepciones, continuada y positiva a lo largo del Siglo XXI, con mínimos de -1,04% (año 2014) y máximos de 6,55% (año 2021) (Triami Media, 2021).

Respecto del gasto del PIB en I+D, España destinó en 2010 el 1,36% del PIB a investigación y desarrollo (Eustat, 2020). Durante los siguientes años, este porcentaje se ha reducido hasta alcanzar el 1,24% en el año 2018.

Las reservas internacionales españolas, en el tramo entre 2010 y 2018, han pasado de 20.000 millones de € a 58.000 millones de €. Esto supone un incremento del 290% en un periodo de 8 años.

En cuanto al gasto en I+D, España tuvo en el año 2010 un gasto del 1,22%, el menor de los cuatro países estudiados en dicho año (Eustat, 2020). No obstante, a lo largo de los siguientes años se incrementó la partida presupuestaria destinada a investigación y desarrollo, llegando en 2018 hasta el 1,42%.

En relación con el IDH, España tuvo un valor de 0,905 en el año 2018, encontrándose en el puesto 25 de la lista (Human Development Reports, 2022). El incremento producido entre el año 2010 y el año 2018 asciende hasta el 40%.

- La República de Italia se constituye como otro de los grandes pilares económicos de la Eurozona, siendo el 3º de la Unión Europea y el 4º de Europa (al incluir a Reino Unido). Con un PIB de 1.771.391 millones de € en el año 2018, se trata del Producto Interior Bruto más elevado de los Estados objeto de estudio en el presente trabajo, con grandes diferencias respecto del siguiente país, España. (Países de Europa por PIB nominal, 2019).

En relación con su PIB per cápita, este país presenta una estructura de crecimiento similar al de España, solo que Italia logra recuperarse antes de la crisis del 2008, como se puede comprobar a continuación:

Gráfico 3, Indicador del PIB per cápita de Italia años 2000 a 2018



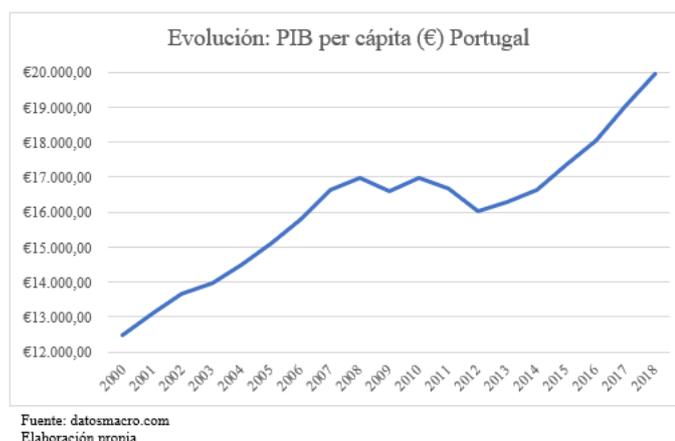
Respecto de la tasa de inflación, ésta se ha mantenido constante y positiva desde el año 2000 (con la excepción del año 2020). Se han elevado los precios en un valor inferior al 3% en términos generales.

El IDH de Italia asciende hasta el total de 0,890, ubicándose en el puesto número 29 del ranking en 2018 (Human Development Reports, 2022). A diferencia de Irlanda y de España, su evolución desde el año 2010 hasta el 2018 ha sido menos pronunciada, aumentando únicamente en un 16%.

Finalmente, las reservas internacionales de Italia entre los años 2010 a 2018 pasaron de, en 2010, 96.000 millones de € a un total de 125.000 millones de € en 2020, generando un incremento en un 130% en el periodo de 8 años.

- Por último, la República de Portugal tiene el menor PIB de los cuatro países, con un valor de 205.184 millones de € en el año 2018 (Portugal - PIB - Produto Interno Bruto, 2022), ocupando el puesto número 20 de la lista de países europeos (Países de Europa por PIB nominal, 2019). Respecto de su PIB per cápita, sigue el modelo de crecimiento presentado por los otros tres países, con crecimientos constantes previos a la crisis del año 2008 y sufriendo un ligero descenso tras este año, como se muestra a continuación:

Gráfico 4, Indicador del PIB per cápita de Portugal años 2000 a 2018



En relación con la tasa de inflación, sus valores desde el año 2000 han variado más que sus análogos italianos o españoles, llegando a máximos de 3,97% en el año 2002 y mínimos de -0,36% en el año 2014 (Triami Media, 2022).

Respecto del gasto en I+D, Portugal ha gastado un 1,54% del PIB en investigación y desarrollo en el año 2010. (Eustat, 2020). Esta cifra ha descendido a lo largo de la década hasta alcanzar un valor del 1,35% en el año 2018.

Las reservas internacionales de Portugal pasaron de ser de 11.700 millones de € en el año 2010 hasta los 21.900 millones de € en el año 2018.

Por último, respecto del IDH, Portugal tuvo en 2018 un valor de 0,860, situándose en el puesto 38 (Human Development Reports, 2022). Se trata del menor índice de los 4 países analizados. Su evolución desde el año 2010 hasta el año 2018 resulta similar a la española, con un crecimiento del 46%.

3. Principales indicadores macroeconómicos de cada Estado objeto de estudio en los años posteriores a 2013

A la hora de realizar el análisis comparativo con las cuatro economías en base a los diferentes indicadores macroeconómicos, resulta necesario para su correcto desarrollo y estudio analizar las variables oportunas. De este modo, pese a que el PIB resulta relevante a la hora de conocer la situación económica de un determinado Estado, es preciso analizar variables similares, como el PIB per cápita, en vez de la primera, ya que la capacidad económica de Estados menores como Irlanda o Portugal sería incorrecto compararla con economías como Italia o España.

Siguiendo el mismo razonamiento, es importante añadir al estudio comparativo otras variables como el crecimiento del PIB o el gasto en Investigación y desarrollo (I+D). Todas estas variables serán estudiadas entre los años 2013 y 2018, periodo posterior a la crisis en las cuales las economías consiguieron recuperarse. Por último, se añade también una tabla con los tipos impositivos generales del Impuesto de Sociedades a fecha de 2022.

Tabla 3, Crecimiento PIB en Irlanda, España, Italia y Portugal años 2013 a 2018

Crecimiento PIB (%)	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Irlanda	1,26%	8,71%	25,17%	2,04%	8,94%	9,03%
España	-1,45%	1,38%	3,84%	3,03%	2,97%	2,29%
Italia	-1,84%	-0,004%	0,78%	1,29%	1,67%	0,93%
Portugal	-0,92%	0,79%	1,79%	2,02%	3,50%	2,85%

Fuente: datosmacro.com
Elaboración propia

Tabla 4, PIB per cápita Irlanda, España, Italia y Portugal años 2013 a 2018

PIB per cápita (€)	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Irlanda	38.830,00 €	41.900,00 €	55.970,00 €	56.870,00 €	61.380,00 €	67.080,00 €
España	22.518,00 €	22.780,00 €	23.220,00 €	23.980,00 €	24.970,00 €	25.750,00 €
Italia	26.740,00 €	26.980,00 €	27.480,00 €	28.210,00 €	28.940,00 €	29.580,00 €
Portugal	16.300,00 €	16.640,00 €	17.350,00 €	18.060,00 €	19.020,00 €	19.950,00 €

Fuente: datosmacro.com
Elaboración propia

Tabla 5, Gasto en I+D respecto del PIB Irlanda, España, Italia y Portugal años 2013 a 2018

Gasto I+D (% PIB)	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Irlanda	1,57%	1,52%	1,18%	1,17%	1,24%	1,14%
España	1,28%	1,24%	1,22%	1,19%	1,21%	1,24%
Italia	1,30%	1,34%	1,34%	1,37%	1,37%	1,42%
Portugal	1,32%	1,29%	1,24%	1,28%	1,32%	1,35%

Fuente: datosmacro.com
Elaboración propia

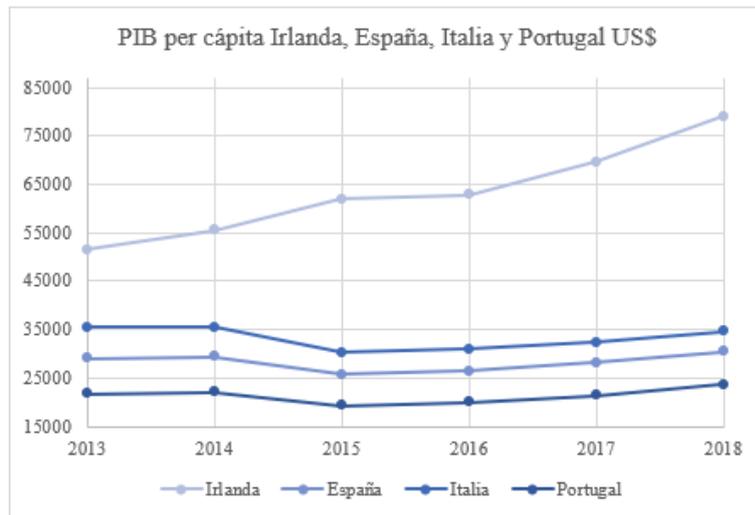
Tabla 6, Tipo impositivo impuesto de sociedades 2022

	Tipo impuesto de sociedades (%) 2022
Irlanda	12,50%
España	25%
Italia	27,80%
Portugal	31,50%

Fuente: datosmacro.com
Elaboración propia

Precisando más en el indicador del PIB, a continuación, se muestra el PIB per cápita de los principales Estados objeto de este estudio durante el periodo de 2013 a 2018:

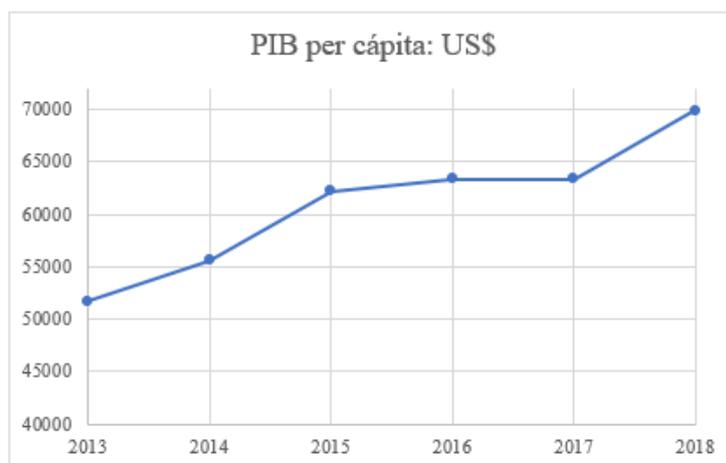
Gráfico 5, Indicador PIB per cápita Irlanda, España, Italia y Portugal años 2013-2018 (US\$)



Fuente: Banco Mundial
Elaboración propia.

Como se puede analizar, a partir del año 2013 se produce una brecha entre el PIB per cápita irlandés y el resto de los Estados analizados, llegando a elevadas diferencias de más del doble para el año 2018.

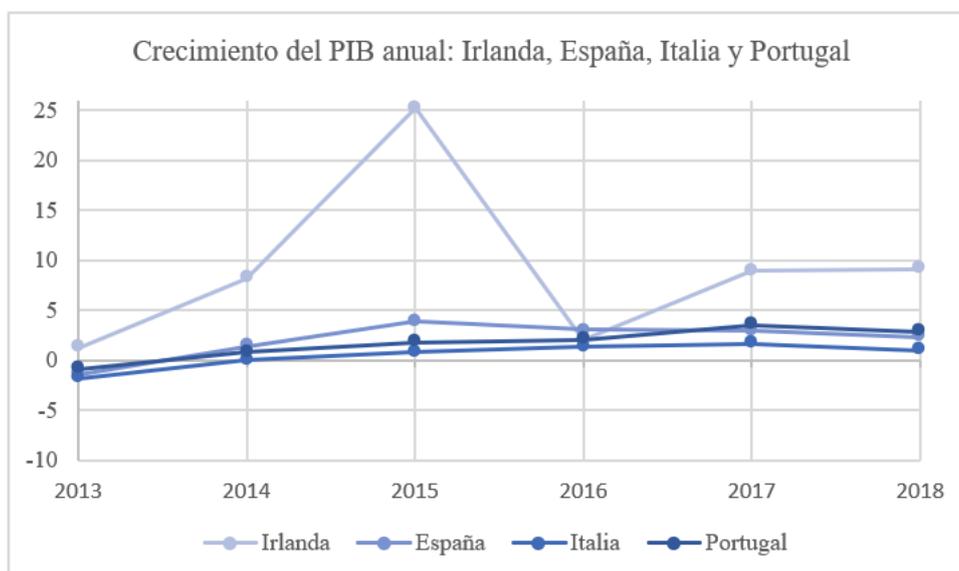
Gráfico 6, Indicador macroeconómico del PIB per cápita irlandés años 2013-2018 (US\$)



Fuente: CEIC data, www.ceicdata.com
Elaboración propia

Pese al gran crecimiento y positivas expectativas que se han fijado en Irlanda, si analizamos el plano macroeconómico general de la Unión Europea podemos ver que no todos los Estados han mantenido niveles similares de crecimiento.

Gráfico 7, Crecimiento PIB España, Irlanda, Portugal e Italia años 2013-2018 (%)



Fuente: Banco Mundial

Como puede comprobarse, el crecimiento irlandés ha sido notoriamente más elevado que el del resto de países comparados. Algunos Estados, como Italia, se han encontrado estancados tras el año 2013. Otros, como España o Portugal, han visto incrementado su PIB, pero con subidas mucho más ligeras que el país celta. Cabe recalcar los países mencionados ya que, en el marco de la Unión Europea, eran conocidos como los PIIGS

debido a la trayectoria económica que han seguido durante los últimos años (contrastando claramente con economías más prósperas como la de Países Bajos o Alemania). La cuestión ahora radica en entender por qué Irlanda ha logrado tales subidas en su PIB, a diferencia de los otros Estados mencionados.

4. Análisis de los datos macroeconómicos de 2020 (durante la crisis del COVID19) de los Estados objeto de estudio

La crisis del COVID-19 ha supuesto el inicio de un nuevo periodo de recesión en las economías mundiales.

La economía irlandesa continuó con el crecimiento económico propio de años anteriores, con un incremento del PIB en un 5,9% respecto del año 2019, ascendiendo la cifra hasta los 372.869 millones de € (PIB Irlanda datosmacro, 2022). Este escenario, en el que se ha continuado con el crecimiento previo a la pandemia, y a diferencia de la mayoría de los países europeos, puede deberse a la baja infección producida durante el año 2020 en el país celta, con 2.230 fallecidos aproximadamente a fecha de 31 de diciembre (Irlanda COVID 19 datosmacro, 2022), cifra muy baja comparada con otros Estados próximos.

En el caso de España, el PIB disminuyó en un 10,8% respecto del año anterior, con un total de 1.121.948 millones € en 2020 respecto de los 1.244.375 millones de € del año 2019 (PIB España datosmacro, 2020). En relación con el déficit público, éste ascendió al 11% del PIB en 2020 (en 2019 fue del 2,9% del PIB) como consecuencia del incremento de gastos y el deterioro de los ingresos (de Cos, 2021).

En relación con Italia, junto a España fue uno de los Estados más afectados por la pandemia. Con un detrimento del 9% en el PIB de 2020 comparado al año anterior, las arcas públicas italianas obtuvieron casi 140.000 millones de € menos (con un PIB en 2020 de 1.656.961 millones de € y en 2019 de 1.796.634 millones de €) (PIB Italia datosmacro, 2021).

Por último, respecto de la economía portuguesa, ésta se vio frenada igualmente como consecuencia de la pandemia. El PIB se vio reducido en un 8,4%, pasando de 214.375 millones de € en 2019 a 200.088 millones de € en 2020 (PIB Portugal datosmacro, 20

Es relevante destacar cómo el PIB per cápita de Irlanda ha continuado creciendo, a diferencia de los indicadores de España, Italia y Portugal. En base a los datos disponibles en cada Instituto Nacional de Estadística, así como en Banco Mundial, Irlanda incrementó el PIB per cápita en un 4,8%, mientras que en Italia y Portugal se redujo en un 8,5% y en España en un 11,3% (Crecimiento del PIB per cápita (% anual) - Spain, Italy, Portugal, Ireland, 2022).

Otra grave consecuencia que ha ocasionado la pandemia ha sido la generalizada desaceleración de las economías, que han visto reducidas sus estimaciones de crecimiento. Esta cuestión se ha visto reflejada en la realidad en el año siguiente, ya que *“los rendimientos de las economías globales en el tercer trimestre de 2021 se han visto impactadas por la desaceleración económica y por presiones en la inflación”* (Redacción elEconomista, 2021).

Todo ello, unido a la presente guerra en Ucrania (que ha ocasionado un incremento del precio de la energía, así como una situación de peligro para las cadenas de suministros internacionales) deriva en la prolongación de la situación internacional de desaceleración económica (Cohen, 2022).

IV. ANÁLISIS EMPÍRICO

Una vez analizados los principales indicadores macroeconómicos tanto de Irlanda como de España, Italia y Portugal, cabe apreciarse una notoria diferencia en el PIB per cápita del país celta respecto del resto. La cuestión ahora radica en comprender y estudiar qué causas han derivado en esta situación.

Unos de los aspectos clave a considerar es la diferencia impositiva en el Impuesto de Sociedades, ya que Irlanda tiene una de las tasas más bajas de la Unión Europea, mientras que Estados como Italia y Portugal el porcentaje es aproximadamente del 30%, más del doble que Irlanda (Acuña & Cifuentes, 2018). España también se sitúa muy lejos del porcentaje de Impuesto de sociedades irlandés, doblándolo con un 25% (el tipo general). Es preciso, entonces, determinar si se trata de un aspecto que influye en el análisis macroeconómico de un Estado, ya que los tres países que no han visto elevado su PIB per cápita comparten la misma característica: un elevado tipo impositivo comparado con el caso de Irlanda, el cual, desde el año 2003, ha mantenido un tipo impositivo del 12,5% (Instituto de Comercio Exterior, 2022).

Una cuestión que se debe plantear es si esta reducción en el tipo impositivo del impuesto sobre sociedades supone una minoración en la recaudación, como contrapartida al espacio fiscal más laxo. La realidad es que, tal y como ha sucedido en numerosas ocasiones, la recaudación no queda estrictamente ligada de manera directamente proporcional a la base impositiva. En el caso irlandés, por medio de la reducción del tipo impositivo se consiguió *“atraer a numerosas empresas que querían escapar del fisco europeo”* (Ravier, 2017). De esta manera, pese a que el tipo impositivo se vea reducido, se incrementó el número de empresas que pagan impuestos en Irlanda, derivando en un aumento de los ingresos para las arcas públicas estatales.

En relación con el tipo impositivo y la recaudación, resulta relevante aclarar que un incremento del porcentaje impositivo a pagar no necesariamente supone un aumento de los ingresos públicos, tal y como queda demostrado por la Curva de Arthur Laffer. Explica Casparri (2013) que *“la curva [...] plantea que subir la tasa del impuesto no necesariamente aumenta la recaudación, porque la base tributaria cae”* (Casparri, 2013). De este modo, en el supuesto de que un Estado incremente la tasa impositiva a partir de un porcentaje determinado, esto ocasionará el efecto contrario al que se desea (que es el aumento de la recaudación), dado que se obtendrán tasas de retorno más bajas de lo esperado (Casparri, 2013).

Existen numerosos ejemplos de esta situación, en la que una bajada impositiva deriva en un incremento de la recaudación. Dentro del territorio español, concretamente en la Comunidad Autónoma de Andalucía, en el año 2019 se consiguió incrementar en un 7% la recaudación del gobierno autonómico pese a haber reducido los tipos impositivos (de la Cruz, 2022).

Otro ejemplo que destacar respecto de las consecuencias positivas para la economía de una reducción de impuestos es la gestión realizada por el gobierno de Ronald Reagan. Durante los 8 años de presidencia, y tras bajar la tasa marginal más elevada desde el 70% hasta el 28%, se consiguió reducir la inflación estadounidense, mantener el mismo nivel de recaudación que el existente previo a esta bajada impositiva y, lo más relevante, acelerar el crecimiento económico del país. (Ravier, 2017).

De esta manera, cabe concluir que, pese a la disminución del impuesto sobre sociedades irlandés hasta el 12,5%, esto no implica necesariamente que se produzca una disminución de la recaudación. De hecho, el PIB irlandés en 2003 incrementó en un 3% respecto del

año anterior, ascendiendo hasta un total de 145.576 millones de € (PIB Irlanda datosmacro, 2022).

Por otra parte, y en relación con la recaudación de los impuestos sobre sociedades, debido a *“la erosión de las bases del impuesto debido a las operaciones internacionales y la existencia de múltiples jurisdicciones fiscales con características muy diversas está mermando en general su capacidad recaudatoria”* (Ruiz-Huerta & Garcimartín, 2015). Esta situación, unida a la disparidad de tipos impositivos dentro de la Unión Europea, con países con tasas impositivas muy bajas comparadas con otras elevadas (como el supuesto que estamos examinando), deriva al planteamiento de una serie de medidas que, si bien no armonizan los impuestos a nivel europeo, sí establecería unas pautas y límites para evitar esta fuga de capital a Estados de menor tributación. (Ruiz-Huerta & Garcimartín, 2015).

De hecho, desde la OCDE y el G7 ya se recomendó un tipo mínimo para Estados con una tributación baja del 15%, y Estados que se verían afectados como Irlanda, Estonia o Hungría no comparten la misma visión, ya que, desde Irlanda, el ministro de Finanzas Pascal Donohoe considera que establecer un “suelo” fiscal no sería una medida positiva, pese al apoyo del país celta a las políticas encaminadas a mejorar la fiscalidad internacional (de la Cruz, 2021).

Respecto de los otros tres Estados, y al contrario que el gobierno irlandés, incrementaron tanto el gasto público como los impuestos durante el periodo de 2013 a 2018. En el caso español, en los presupuestos del año 2013 se planteó un incremento del gasto público en más de un 5%, así como un aumento de los ingresos mediante incrementos fiscales (Llamas, 2022). Lo mismo sucedió con el gobierno portugués, que en los presupuestos de ese mismo año también anunciaron fuertes subidas de los tipos impositivos para paliar su situación deficitaria (BBC News Mundo, 2013). Por último, en Italia ya desde el año 2011 se presentaron diferentes propuestas encaminadas a controlar el déficit público y la deuda italianas, y entre dichas medidas se incorporaron distintas subidas impositivas, como una subida de dos puntos del IVA o el incremento del IRPF en el tramo de rentas superiores a 75.000€ del 43% al 46% (Salvatierra, 2011).

Como consecuencia de esta subida fiscal, unida al hecho de que Irlanda mantuvo su tipo impositivo intacto, se generó un interés de elegir la isla celta como sede para las empresas extranjeras dado que no experimentarían esta subida fiscal si decidiesen instalarse en ella,

y por ello desde el año 2013 las firmas comenzaron a instalarse en Irlanda, generando un aumento de los ingresos del país al haber un número mucho mayor de empresas cotizando.

Continuando con la materia fiscal, otro aspecto importante, unido al bajo tipo impositivo, es el conjunto de incentivos fiscales que desde el gobierno irlandés se ofrecen a todos aquellos que deseen cotizar en la isla. Actualmente existen 3 principales incentivos:

- El primero de ellos es la conocida como *Knowledge Development Box* (KDB en adelante). Esta medida, introducida con los Presupuestos del año 2016, determina la imposición de un tipo reducido del 6,25% en el impuesto de sociedades irlandés para todos aquellos beneficios que se deriven de determinadas patentes o de software con copyright (Charlín Menéndez, 2017). Se trata de un crédito fiscal para el desarrollo de bienes intangibles relacionados con el I+D en territorio irlandés (Larachi & Petitjean, 2016).

Considerando que el tipo reducido supone un descuento de la mitad del tipo impositivo (12,50%), esta política incentiva tanto a grandes firmas, sobre todo tecnológicas, a que lleven a cabo el desarrollo y la investigación tecnológica en el territorio de Irlanda, como a las PYMES dado que pueden aplicar esta reducción sobre la propiedad intelectual aun sin patentar sus proyectos e ideas (Charlín Menéndez, 2017). Regulado en el *Taxes Consolidation Act 1997*, apartado §769I, en dicho apartado se desarrolla la fórmula empleada para calcular ese pago del 6,25%, de manera que el cálculo se realiza de la siguiente manera:

$$\text{Beneficios al 6,25\%} = \text{QA: Profits of qualifying asset} \times \frac{\text{QE: qualifying expenditure} + \text{UE: Uplift expenditure}}{\text{OE: Overall expenditure}}$$

QA: Profits of qualifying asset = Beneficios del intangible
 QE: qualifying expenditure = Gastos del intangible
 UE: Uplift expenditure = 30% del gasto irlandés o la suma de las cantidades pagadas a partes vinculadas y por la compra de propiedad intelectual a terceros (la menor de las opciones)
 OE: Overall expenditure = Gastos totales
 Fuente: §769I TCA1997
 Elaboración propia

- El segundo de los incentivos fiscales que ofrece Irlanda es la exención de cotización total del impuesto para todas las compañías start-up que comiencen su actividad durante el periodo comprendido entre 2009 y 2018 (periodo que coincide con la época de crecimiento económico posterior a la crisis) (Charlín Menéndez, 2017). Esta exención se produce durante los primeros 3 años, de

manera que permite a las empresas de nueva creación desarrollarse y crecer sin tener que afrontar el pago del tipo impositivo (Feeney, 2017).

No obstante, esta exención se encuentra sujeta a una serie de requerimientos, como máximos y mínimos o requisitos de forma; por ejemplo, que debe ser una empresa de nueva creación, de modo que, si se adquiriera un negocio ya existente, no cabría aplicación alguna de este incentivo (Feeney, 2017).

Asimismo, esta exención no resulta ser la única en el marco del desarrollo y crecimiento de start-ups, ya que, para el periodo comprendido entre el año 2009 y el año 2018 hay otra exención del impuesto de sociedades relativa a la adquisición por parte de las firmas de inmovilizado intangible destinado a un uso comercial, como pueden ser nombres comerciales, copyright, marcas o know-how (Charlín Menéndez, 2017).

De este modo, el clima fiscal para nuevas empresas invita a estas a desarrollarse en un ambiente tributario cómodo y poco exigente en los inicios de su crecimiento, de manera que Irlanda se configura como un potencial destino de muchas nuevas firmas.

- El tercer incentivo fiscal se trata de la bonificación de los gastos destinados a investigación y desarrollo (I+D) en un 25% (§766 TCA1997). Además, esta bonificación es acumulable a otras como el 12,5% de los gastos destinados a investigación científica, pudiendo entonces encontrar gastos de I+D bonificados hasta en un 37,5% (Feeney, 2017).

Los requisitos para poder beneficiarse de dicha bonificación son 3: primero, que se tribute en Irlanda; segundo, que realice actividades de I+D bien en Irlanda bien dentro del Área Económica Europea; y tercero, que el gasto no figure como una deducción fiscal en otro país (Research and Development (R&D) Tax Credit, 2022). La flexibilidad de los requisitos permite a las firmas que deseen bonificarse invertir en investigación y desarrollo más allá de las fronteras de Irlanda (siempre que estos gastos no figuren como deducción en otro Estado), de modo que se configura como un atractivo fiscal para las empresas de todo el mundo con objetivos de crecimiento enfocados en la Unión Europea, y en particular las firmas tecnológicas.

Unido a esta bonificación se debe mencionar la existencia de un crédito por valor del 25% para todos aquellos gastos relacionados con la construcción y

rehabilitación de instalaciones que estén destinadas a actividades de investigación y desarrollo en más de un 35% (§766ª TCA1997). No obstante, este crédito está sujeto a la condición de que los edificios o instalaciones no sean vendidos o pierdan el uso destinado a I+D durante al menos 10 años (Charlín Menéndez, 2017).

En relación con estas bonificaciones, en los otros ‘países también existen medidas similares. Por ejemplo, en España se ha establecido una *“bonificación del 40% sobre las aportaciones empresariales a las cuotas de la Seguridad Social que se realizan para el personal dedicado en exclusiva a I+D+i”* (Garrigues, 2018).

Pese a que existen bonificaciones similares en España, Italia y Portugal, estas facilidades a la hora de tributar no alcanzan aquellos establecidos en Irlanda, de manera que las empresas terminan estableciendo sus sedes europeas en Irlanda en vez de en cualquier otro país.

En relación con los anteriores incentivos fiscales, el clima tan favorable desarrollado en Irlanda trae como consecuencia la relocalización masiva de numerosas empresas en el territorio celta. De esta forma, empresas como Facebook, LinkedIn, Yahoo, Google o Apple y muchas otras grandes empresas tecnológicas, así como firmas farmacéuticas como Pfizer han trasladado su sede en la UE a Irlanda, generando más de 200.000 puestos de trabajo directos a fecha de 2020 (O’Carroll, & Partington, 2021).

Como consecuencia de esta llegada de empresas extranjeras, la población irlandesa también se adaptó a la llegada de capital extranjero. Durante el año 2015, año con el mayor incremento en el PIB irlandés (un 26% aproximadamente), el valor de las tenencias de valores extranjeros se vio incrementado en 220.000 millones respecto del año anterior, ascendiendo hasta un total de 2.157.000 millones de € (CSO - Central Statistics Office, 2019). De este modo, a medida que las grandes firmas extranjeras se beneficiaban del clima fiscal favorable y crecían, los residentes irlandeses también vieron incrementado su capital.

Por otra parte, es necesario analizar si la inversión pública en I+D supone un factor fundamental a la hora de comprender el crecimiento económico irlandés frente al italiano, al español o al portugués. De este modo, el porcentaje de inversión pública en I+D de Irlanda entre los años 2013 a 2018 ha sufrido diferentes cambios. De este modo, y tal y como se muestra en la Tabla 9, el gasto en I+D ha seguido una escala descendente entre los años 2013 y 2016, pasando de un 1,57% del PIB hasta un 1,17%. En el año 2017 se

incrementó ligeramente hasta alcanzar el 1,24%, y para el año 2018 volvió a disminuir hasta el 1,18%.

Así, la inversión pública realizada en I+D no se ha visto incrementada ni promocionada tanto como ha ocurrido con la inversión en I+D realizada por empresas que cotizan en Irlanda (inversión privada): mientras que en el sector privado se incentivó el gasto en investigación y desarrollo, en el sector público se ha disminuido el gasto destinado a esta causa.

En relación con Italia, el porcentaje de gasto destinado a investigación y desarrollo ha ido incrementando ligeramente a lo largo del mismo periodo, pasando de una inversión del 1,30% del PIB en 2013 hasta un 1,42% en 2018. España y Portugal han seguido un patrón similar: la inversión en I+D ha disminuido hasta el año 2016, y en el año 2017 y 2018 se incrementó. De esta forma, España pasó de una inversión en 2013 del 1,28% del PIB a gastar el 1,24% en 2018, mientras que Portugal invirtió el 1,32% en 2013 y el 1,35% en 2018.

Las cuatro economías presentan valores similares. Irlanda resulta tener la menor inversión en I+D por parte del Estado de las cuatro economías, pero no supone un factor diferenciador a la hora de entender el incremento del PIB y el crecimiento del país celta.

Este razonamiento debe explicarse desde la perspectiva tomada por el gobierno de Irlanda. La *Industrial Development Agency* (IDA) se trata de una agencia estatal del gobierno irlandés destinada a la promoción y crecimiento del tejido empresarial del país. De este modo, desde la IDA se persigue ofrecer “*un entorno comercial, social y político idóneo para que las firmas lleven a cabo actividades de I+D+i exitosas y rentables*” (Industrial Development Agency, 2022). Igualmente, desde la agencia se promociona la colaboración público-privada entre los organismos estatales, el mundo académico, la industria y las actividades reguladoras para impulsar el sector de la investigación y desarrollo (Research and Development in Ireland, 2022).

De este modo, desde el gobierno irlandés se persigue una colaboración entre el Estado y las empresas para fomentar la investigación y desarrollo, descartando una elevada inversión pública en I+D como mecanismo para mejorar en este sector.

1. Análisis de las variables identificadas con impacto sobre la situación económica de los países objeto de estudio

Una vez analizadas las diferentes variables macroeconómicas, deben precisarse los resultados obtenidos respecto, por un lado, de los tipos impositivos y demás incentivos fiscales como motivo de crecimiento económico y, por otro, de si existe relación entre el nivel de gasto estatal en investigación y desarrollo.

Respecto del primero, el análisis resulta en que, debido a las políticas en materia fiscal adoptadas por el Estado irlandés, se ha producido un crecimiento económico en el país como consecuencia de la atracción de inversores y empresas extranjeras. Estas grandes empresas, movidas por la fiscalidad laxa (con uno de los impuestos sobre sociedades más bajos del continente europeo), así como diferentes ventajas en materia fiscal (mayoritariamente, relativas a la inversión en I+D, un departamento de la empresa fundamental para las grandes firmas multinacionales) han tomado la decisión de tributar en Irlanda, significando para las arcas públicas una fuente de ingresos extraordinaria. De esta manera, se ha generado un ecosistema económico en el que tanto el Estado como las grandes multinacionales pueden crecer.

Igualmente, la población de Irlanda se ha favorecido de esta situación, dado que la inversión en empresas extranjeras por parte de los residentes aumentó durante los años de crecimiento económico, derivando en mayores ganancias para los particulares. Ello justifica el elevado incremento del PIB per cápita.

Por otra parte, respecto de la inversión pública en investigación y desarrollo por parte del Estado, durante los años de crecimiento Irlanda mantuvo unos niveles de inversión en I+D (como porcentaje del PIB) similares a España, Italia o Portugal. De hecho, durante el año con mayor crecimiento del PIB, 2015, se redujo el nivel de inversión estatal en esta partida respecto del año anterior. Igualmente, desde organismos públicos se ha dejado en un segundo plano la inversión completamente pública para focalizarse en una colaboración público-privada entre Estado y empresas, en la cual el gobierno habilitaba un sistema fiscal cómodo para las firmas y éstas pasaban a tributar en el país, obteniendo todas las partes un beneficio.

Es por ello que la inversión pública en I+D (respecto del PIB) no supone un factor diferenciador que justifique el elevado crecimiento económico de los años 2013 a 2018.

V. CONCLUSIONES

1. CONCLUSIONES

El estudio de la macroeconomía de un determinado Estado supone un elemento fundamental para comprender no solo qué medidas han ocasionado que se llegue a una determinada situación respecto de la economía y el desarrollo de dicho país, sino también para poder determinar qué políticas conducen al crecimiento económico. De esta manera, tras el estudio de los principales indicadores macroeconómicos se puede concluir que el conjunto de incentivos fiscales, unido a una política de impuestos bajos para las empresas, han atraído capital extranjero a la República de Irlanda, lo cual ha ocasionado el incremento del PIB y la mejora del PIB per cápita tan elevada entre los años 2013 y 2018.

En este contexto, resulta necesario analizar cómo Irlanda, encontrándose en una situación similar a economías como España, Portugal o Italia, ha conseguido alcanzar un nivel de riqueza tras la crisis del 2008 jamás alcanzado anteriormente, llegando a posicionarse como una de las economías más prósperas de la década del 2010 en el marco comunitario.

Para ello, se ha realizado una recopilación de información relativa a los principales indicadores macroeconómicos, como el PIB y PNB (y el PIB per cápita), el nivel de reservas internacionales, la tasa de inflación o el tipo impositivo del impuesto sobre sociedades, para contrastar los datos de cada uno de los Estados y buscar, en base a estos, posibles causas de esta diferencia de crecimiento.

De este modo, respecto de los diferentes factores que se han estudiado para determinar qué ha originado el incremento extraordinario del PIB per cápita irlandés, se han analizado tanto las bajadas impositivas y demás incentivos fiscales existentes durante el periodo del año 2013 al año 2018 como la posibilidad de que un cambio en la inversión pública en investigación y desarrollo pueda suponer un factor diferencial en esta cuestión.

En relación con los tipos impositivos, Irlanda ha mantenido una fiscalidad baja comparada con otros Estados de la Unión Europea, teniendo desde el año 2003 un tipo impositivo del impuesto sobre sociedades del 12,5%. Esta baja tributación ha supuesto un incentivo a numerosas empresas

Unida a esta baja tributación, la existencia de numerosos incentivos fiscales ha condicionado el establecimiento de grandes firmas en el país. De este modo, y debido

tanto a los incentivos existentes tanto en el sector del I+D (inversión privada en investigación y desarrollo) como el trato a las empresas de nueva creación y start-ups, numerosas empresas del sector tecnológico y farmacéutico han decidido que su sede de negocios en el mercado europeo se sitúe en Irlanda. Concretamente, existen incentivos fiscales como la *Knowledge Development Box*, que configura un tipo impositivo del impuesto de sociedades reducido al 6,25% para beneficios derivados de patentes o software; la bonificación de gastos destinados a I+D de un 25% (acumulable con otras bonificaciones similares) y la exención de cotización de start-ups durante los 3 primeros años.

Todas estas medidas han posicionado a Irlanda como el país, dentro del espacio europeo, más atractivo para establecer las sedes de grandes empresas. Asimismo, países como España, Italia o Portugal no han sabido adaptarse a la situación y no han tomado medidas similares a las irlandesas, de manera que su PIB per cápita no se ha visto incrementado al mismo nivel. Pese a contar con incentivos fiscales similares, la baja tributación para las empresas dentro del territorio irlandés se configura como la principal causa de que las grandes firmas internacionales establezcan sus sedes en el país celta en vez de en España, Italia o en Portugal.

En relación con el nivel de gasto público en I+D, durante el periodo de 2013 a 2018 los cuatro Estados analizados han mantenido unos niveles similares de inversión. Irlanda vio reducido su gasto (como porcentaje del PIB) progresivamente, pasando de un 1,57% en el año 2013 a un 1,14% en el año 2018. Esta reducción en el gasto en investigación y desarrollo, unido a que todos los estados estudiados han mantenido unos niveles similares, indica que la inversión de carácter público en I+D no se posiciona como un elemento fundamental para justificar el exponencial crecimiento económico irlandés.

Asimismo, desde agencias públicas irlandesas como la *Industrial Development Agency* se ha incentivado la colaboración público-privada en el sector de la investigación y desarrollo, y se han focalizado los esfuerzos estatales en ofrecer a las empresas un clima empresarial idóneo para fomentar y favorecer la inversión en I+D. De esta manera, y sin prescindir de la inversión pública en I+D, los esfuerzos por configurar un ambiente flexible y cómodo para las empresas han orientado las políticas del gobierno de Irlanda.

Por último, la crisis del coronavirus ha originado el inicio de una nueva crisis a nivel mundial. El crecimiento económico de numerosos Estados se ha visto frenado, evitando

alcanzar las expectativas de crecimiento planeadas para el año 2020. Mientras que las economías de toda Europa empeoraron los resultados de años anteriores, con caídas del PIB elevadas, Irlanda mantuvo su perspectiva de crecimiento con más de un 5% de diferencia respecto al año anterior.

La crisis del COVID-19 no solo supuso un cese del crecimiento durante el año 2020, sino que los diferentes gobiernos tuvieron que recortar los objetivos de crecimiento económico previstos para los años venideros. Asimismo, la crisis de los combustibles ocasionado por el conflicto en Ucrania ha acrecentado las consecuencias negativas de la crisis.

De este modo, y con el objetivo de determinar las decisiones que se van a tomar en los próximos años, se debe poner el foco de atención tanto en la posible implantación del impuesto mínimo global apoyado por el G7 y la OCDE, así como la potencial implementación de tasas o impuestos relacionados con el medio ambiente en los Estados de Occidente. Ambas cuestiones ya han sido planteadas con anterioridad, mas es actualmente cuando se están planteando como una verdadera medida a adoptar con el objetivo de mejorar, a escala internacional, la condición de los diferentes sujetos, ya sea mejorando el medio ambiente o favoreciendo unas reglas mínimas de tributación.

2. FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Las consecuencias del coronavirus han supuesto en los años recientes el núcleo de toda medida política, incluida la económica. Ya en este año 2022, los Estados han sido capaces de retomar la trayectoria de crecimiento previa a esta crisis, marcada por una caída global de los ingresos (de España, 2020).

De esta manera, una de las siguientes medidas a implantar, que ya se está discutiendo en la esfera internacional, es la determinación del impuesto mínimo global, medida que afecta directamente a muchas economías que, con el fin de atraer empresas a su territorio, desarrollan un apolítica de impuesto bajos (Rodríguez Pérez, 2021). Con la imposición de este tipo impositivo, “las empresas no podrían evitar el pago de impuestos correspondiente a su actividad en un cierto país, acabando así con el problema de traslado de beneficios empresariales al extranjero” (Rodríguez Pérez, 2021).

No obstante, se trata de una cuestión pendiente de debate, dado que son numerosos los Estados que no estarían de acuerdo en implementar este tipo mínimo mundial del 15% (BBC News Mundo, 2021).

Por otra parte, es preciso destacar, como futura línea de investigación, el papel que los gobiernos están tomando en la lucha contra el medio ambiente en los Estados de la Unión Europea. Entre las medidas que se desean implantar se encuentran aquellas relativas a la fiscalidad, con la determinación de impuestos o tasas destinadas a paliar las externalidades negativas de la producción industrial y de la población (Prust, 2005).

Existen diversas definiciones de impuesto ambiental, pero “según la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) se vale de este término para referirse a cualquier impuesto cuya base imponible se supone de especial relevancia para el medio ambiente” (Calderón, 2015).

Así, desde diferentes organizaciones internacionales, así como en el marco de las instituciones de la Unión Europea, se persigue el establecimiento de nuevas figuras impositivas que tengan como finalidad extrafiscal la protección de la naturaleza. De hecho, la armonización fiscal ha sido uno de los objetivos pendientes de la Unión Europea, y la creación de un sistema fiscal ambiental puede convertirse en el punto de partida de este proceso regulatorio (Durán Cabré, 2014). No obstante, siguen siendo numerosas las dificultades para establecer una política ambiental común de impuestos, dado que en cada Estado Miembro existe una estructura fiscal diferente, además de tener diferentes perspectivas acerca del nivel de contaminación tolerable o del nivel de deterioro de los ecosistemas (García & Villa, 2000).

VI. BIBLIOGRAFÍA

Abramovitz, M. (1961). The Nature and Significance of Kuznets Cycles. *Economic Development and Cultural Change*, IX, pp. 225-248.

Acemoglu, D. (2012). Introduction to economic growth. *Journal of economic theory*, 147(2), 545-550.

Acuña, H., & Cifuentes, M.C. (2018). El caso de Irlanda: Los beneficios sociales de reducir el tamaño del Estado.

Arenas, E. (2019, 18 septiembre). ¿Cuáles son las herramientas de política monetaria que tiene un banco central? Rankia. Obtenido el 20/05/2022 de <https://www.rankia.mx/blog/como-comenzar-invertir-bolsa/4359972-cuales-son-herramientas-politica-monetaria-que-tiene-banco-central>

- Arias, A. S. (2021, March 18). Ciclo económico. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/ciclo-economico.html>
- Asiain, A. P. (2021). Macroeconomía en cuarentena. Cuadernos de Economía Crítica, 7(14), 39-52.
- Ávila Montealegre, O. I. (2014). Herramientas de política fiscal para aprovechar el cambio tecnológico sesgado en un entorno de desigualdad y crecimiento económico: Inequality, Economic Growth and Fiscal Policy. Desarrollo y Sociedad, (73), 179-218.
- Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. I. (2003). Economic growth. MIT press.
- Barry, F. (2003). Tax Policy, Fdi and the Irish Economic Boom of the 1990s, Economic Analysis and Policy. University College Dublin. Dublín, Irlanda. Volumen 33. Páginas 221-236.
- Bautista-Quijije, E. A., Buendía-Noroña, P. E., & Jara-Nivelo, J. J. (2020). Indicadores macroeconómicos como apoyo para la toma de decisiones. Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación en Ciencias Administrativas, Económicas y Contables). ISSN: 2588-090X. Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP), 5(18), 211-226.
- BBC News Mundo. (2013, 1 enero). Portugal se encamina a una fuerte subida de impuestos. Obtenido el 03/06/2022 de https://www.bbc.com/mundo/ultimas_noticias/2013/01/121231_ultnot_presupuesto_por_tugal_bd
- BBC News Mundo. (2021, 2 julio). 5 claves para entender qué es un impuesto mínimo global a las multinacionales como el que respaldaron casi 140 países. Obtenido el 03/06/2022 de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-56678736>
- Brazys, S., & Hardiman, N. (2015). From 'Tiger' to 'PIIGS': Ireland and the use of heuristics in comparative political economy. European journal of political research, 54(1), 23-42.
- Burguillo, R. V. (2021, September 15). Tasa de desempleo. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/tasa-de-desempleo-paro.html>
- Calderón, H. (2015). Los impuestos ambientales. Revista Auctoritas Prudentium, (12), 35-38.

- Callen, T. (2008). ¿ Qué es el producto interno bruto. *Finanzas & Desarrollo*, 48.
- Cárdenas-García, F. (2018). “La Crisis de los PIIGS y la Recuperación de Irlanda: Un análisis Descriptivo”. In *Vestigium Ire*. Vol. 12-1, pp. 96.117.
- Casparri, M. T. (2013). La curva de Laffer y el impuesto inflacionario (Doctoral dissertation, Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires).
- CEICdata.com. (2018, 1 junio). Ireland GDP per Capita. CEIC Data. <https://www.ceicdata.com/en/indicator/ireland/gdp-per-capita>
- Charlín Menéndez, F. (2017). La competitividad fiscal: el caso irlandés.
- Cohen, P. (2022, 1 marzo). La guerra de Rusia en Ucrania afecta a la economía mundial. The New York Times. Obtenido el 02/06/2022, de <https://www.nytimes.com/es/2022/03/01/espanol/rusia-ucrania-economia-mundial.html>
- Crecimiento del PIB (% anual) - Spain, Italy, Greece, Portugal, Ireland | Data. (2020). Banco Mundial. https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2018&location_s=ES-IT-GR-PT-IE&start=2008&view=chart
- Crecimiento del PIB per cápita (% anual) - Spain, Italy, Portugal, Ireland | Data. (2022). worldbank.org. Obtenido el 02/06/2022 de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?end=2020&locations=ES-IT-PT-IE&start=2019>
- CSO - Central Statistics Office. (2019). <https://www.cso.ie/en/index.html>
- Darity, W. A., & Goldsmith, A. H. (1996). Social psychology, unemployment and macroeconomics. *Journal of Economic Perspectives*, 10(1), 121-140.
- de Cos, P. H. (2021). La economía española ante la crisis del Covid-19. In *Comparecencia ante la Comisión de Asuntos Económicos y Transformación Digital del Congreso de los Diputados* (Vol. 18).
- de España, B. (2020). Escenarios macroeconómicos de referencia para la economía española tras el Covid-19. *Boletín económico*, (2/2020), 1-35.
- de Gregorio, J. (2011). Acumulación de reservas internacionales en economías emergentes. *Cuadernos de Economía*, 30(55), 77-89.

de la Cruz, D. S. (2021, 8 julio). Irlanda, Hungría y Estonia se plantan ante el «impuesto mínimo» de Sociedades que impulsan el G-7 y la OCDE. Libre Mercado. Obtenido el 01/06/2022 de <https://www.libremercado.com/2021-07-08/irlanda-estonia-hungria-aponen-ocde-impuesto-minimo-global-6797499/>

de la Cruz, D. S. (2022, 11 abril). El «efecto Laffer» de Andalucía: baja impuestos y recauda un 7% más. Libre Mercado. Obtenido el 04/06/2022 de <https://www.libremercado.com/2019-09-17/el-efecto-laffer-de-andalucia-baja-impuestos-y-recauda-un-7-mas-1276644839/>

Diamond, J. W., & Viard, A. D. (2008). Welfare and Macroeconomic Effects of Deficit-Financed Tax Cuts: Lessons from CGE Models.

Durán Cabré, J. M. (2014). La armonización fiscal en la Unión Europea: Evolución y prioridades actuales. Papeles de Economía Española, 2014, vol. 141, num. Octubre, p. 99-111.

Eisenberg, P., & Lazarsfeld, P. F. (1938). The psychological effects of unemployment. Psychological bulletin, 35(6), 358.

El economista (n.f.). Macroeconomía: qué es - Diccionario de Economía [Artículo de prensa]. <https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/macroeconomia>

ELSTAT - Hellenic Statistical Authority. (2021). <https://www.statistics.gr/en/home/>

Eurostat. (2021). <https://ec.europa.eu/eurostat>

Eustat. (2020). Gasto en I+D Interna (%) PIB por país. 2010-2020.

Ewijk, C. V. (1982). A Spectral Analysis of the Kondratieff-Cycle. Kyklos, 35(3), 468-499.

Expansión (n.f.). Macroeconomía. [Artículo de prensa]. <https://www.expansion.com/diccionario-economico/macroeconomia.html>

Fedor Indutny, Roubini, N., & Mihm, S. (2011, 16 mayo). Can Europe Be Saved? Slate Magazine. Obtenido el 29/05/2022 de <https://slate.com/business/2011/05/the-piigs-crisis-can-portugal-ireland-italy-greece-and-spain-be-saved.html>
<https://slate.com/business/2011/05/the-piigs-crisis-can-portugal-ireland-italy-greece-and-spain-be-saved.html>

Feeney, M. (2017). *The Taxation of Companies 2017*. Dublín: Bloomsbury Professional.

Galindo, M., Angel, M., & Graciela, M. (1994). *Crecimiento económico: principales teorías desde Keynes*. McGraw-Hill.

García, S. A., & Villa, M. T. A. (2000). Los impuestos especiales en la Unión Europea: ¿de una finalidad recaudatoria a la protección del medio ambiente?. *Noticias de la Unión Europea*. 183. 87-94.

Garrigues. (2018, 14 mayo). Los incentivos fiscales de España para I+D+i son de los más beneficiosos de la OCDE. Obtenido el 03/06/2022 de https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/los-incentivos-fiscales-de-espana-para-idi-son-de-los-mas-beneficiosos-de-la-ocde

Hawtrey, R., & TINBERGEN, J. (1956). *El ciclo económico*. Haberler (editor).

Hicks, N., & Streeten, P. (1979). Indicators of development: The search for a basic needs yardstick. *World development*, 7(6), 567-580.

Human Development Reports. (2022). UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME. Obtenido el 29/05/2022 de <https://hdr.undp.org/en/content/download-data>

Industrial Development Agency. (2022). IDA Ireland. Obtenido el 02/06/2022 de <https://www.idaireland.com/>

INE - Instituto Nacional de Estadística - Statistics Portugal. (2021). INE. <https://ine.pt/>

INE - Instituto Nacional de Estadística. (2021). <https://www.ine.es/>

Instituto de Comercio Exterior. (2022). Régimen fiscal de Irlanda. ICEX. Obtenido el 04/06/2022 de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/invertir-en/regimen-fiscal/index.html?idPais=IE#3>

Istat - Istituto Nazionale di Statistica. (2021). <https://www.istat.it/en/>

Jiménez, F. (1999) *Macroeconomía: breve historia y conceptos básicos*. Pontificia Universidad Católica de Perú. Lima, Perú.

Jordan, N. (2019). Caso Irlanda: análisis macroeconómico (Trabajo de investigación de Máster en Dirección de Empresas). *Universidad de Piura. PAD-Escuela de Dirección*. Lima, Perú.

Keynes, J. M. (1937). The general theory of employment. *The quarterly journal of economics*, 51(2), 209-223.

Kiguel, M. A. (1986). Déficit fiscal e inflación. *Desarrollo Económico*, 255-268.

Kitchin, J. (1923). Cycles and trends in economic factors. *The Review of economic statistics*, 10-16.

Kovacevic, M. (2010). Review of HDI critiques and potential improvements. *Human development research paper*, 33, 1-44.

Krugman, P. (2013). *End This Depression Now!* W. W. Norton & Company.

Kuznets, S. (1930). Static and dynamic economics. *The American Economic Review*, 426-441.

Lambert, R. (2015). La goutte d'eau irlandaise. *Le Monde Diplomatique*, 47(2).
<https://www.monde-diplomatique.fr/2015/05/LAMBERT/52906>

Larachi, S., & Petitjean, M. (2016). " Les stratégies d'optimisation fiscale des entreprises multinationales: Identification et ripostes. Mémoire de la Louvain School of Management, Université catholique de Louvain.

Llamas, M. (2022, 11 abril). El Gobierno aumenta el gasto público y los impuestos en 2013. *Libre Mercado*. Obtenido el 02/06/2022 de <https://www.libremercado.com/2012-09-27/el-gobierno-aumenta-el-gasto-publico-y-los-impuestos-en-2013-1276469799/>

Martínez, J. (2010). El PIB (per cápita) como indicador de sostenibilidad. *Boletín de estudios económicos*, 65(200), 283.

Myles, G. D. (2000). Taxation and economic growth. *Fiscal studies*, 21(1), 141-168.

Naciones Unidas. (1992). *Informe de Desarrollo Humano*.

O'Carroll, L., & Partington, R. (2021, 7 octubre). What does the Irish tax deal mean for multinationals? *The Guardian*. Obtenido el 26/05/2022 de <https://www.theguardian.com/world/2021/oct/07/why-is-ireland-key-to-taxing-multinationals>

Pagan, A. (2020). El ciclo económico: algunas reflexiones sobre la literatura. *Papeles de Economía Española*, (165), 2-15.

Países de Europa por PIB nominal (2019). (2020, 22 marzo). Saber es práctico - países de Europa por PIB. Obtenido el 29/05/2022 de <https://www.saberespractico.com/economia/paises-europa-pib-nominal-2019/>

Pedrosa, S. J. (2016). Déficit externo. Economipedia. Extraído de <https://economipedia.com/definiciones/deficit-exterior.html>

PIB España. (2020, 31 enero). datosmacro.com. Obtenido el 29/05/2022 de <https://datosmacro.expansion.com/pib/espana?anio=2019>

PIB Irlanda. (2022, 7 marzo). datosmacro.com. Obtenido el 27/05/2022 de <https://datosmacro.expansion.com/pib/irlanda>

PIB Italia. (2021, 2 marzo). datosmacro.com. Obtenido el 02/06/2022 de <https://datosmacro.expansion.com/pib/italia?anio=2020>

PIB per cápita Italia. (2019, 4 marzo). datosmacro.com. Obtenido el 29/05/2022 de <https://datosmacro.expansion.com/pib/italia?anio=2018>

PIB Portugal. (2021, 3 marzo). datosmacro.com. Obtenido el 02/06/2022 de <https://datosmacro.expansion.com/pib/portugal?anio=2020>

Poniat, J. (2019). El ciclo de Kondratieff: ¿Qué nos espera en los próximos años? Forex Club. <https://forexclub.pl/es/cykl-kondratiewa-co-czeka-nas-w-nadchodzacych-latach/>

Portugal - PIB - Produto Interno Bruto 2022. (2022). countryeconomy.com. <https://pt.countryeconomy.com/governo/pib/portugal>

Prust, J. (2005). Impuestos ambientales en los países en desarrollo. En: Política fiscal y medio ambiente: bases para una agenda común-LC/G. 2274-P-2005-p. 89-104.

Radulescu, I. G., Panait, M., & Voica, C. (2014). BRICS countries challenge to the world economy new trends. *Procedia economics and finance*, 8, 605-613.

Ravier, A. (2017b, septiembre 6). Consensos para bajar la presión tributaria: la curva de Laffer, Irlanda y Reagan. ECC. Obtenido el 02/06/2022 de <https://www.cronista.com/columnistas/Consensos-para-bajar-la-presion-tributaria-la-curva-de-Laffer-Irlanda-y-Reagan-20170905-0101.html>

Redacción elEconomista. (2021). Desaceleración impacta en las economías mundiales. elEconomista. Obtenido el 02/06/2022 de <https://www.eleconomista.net/actualidad/Desaceleracion-impacta-en-las-economias-mundiales-20211117-0026.html>

Reglamento (CE) número 974/1998, de 3 de mayo, sobre la introducción del euro. LCEur 1998/1311.

Research and Development (R&D) Tax Credit. (2022). Cáin Agus Custaim Na hÉireann - Irish Tax and Customs. Obtenido el 04/06/2022 de <https://www.revenue.ie/en/companies-and-charities/reliefs-and-exemptions/research-and-development-rd-tax-credit/index.aspx>

Research and Development in Ireland. (2022). IDA Ireland. Obtenido el 02/06/2022 de <https://www.idaireland.com/doing-business-here/activities/research-development-and-innovation>

Rivera, I. (2020). Principios de macroeconomía. Fondo Editorial de la PUCP.

Rodríguez Pérez, M. (2021). Competencia desleal e impuestos de sociedades en el marco de la Unión Europea.

Rodríguez Rodríguez, F. J. (2021). El balance del eurosistema como herramienta operativa de la política monetaria en la eurozona.

Rodríguez, J. A. A. (2005). El déficit externo: ¿restricción al crecimiento?. Economistas, 23(104), 70-74.

Rodríguez, J. A. A. (2007). Déficit externo y fragmentación de los procesos productivos. Economistas, 25(114), 55-61.

Rosas, L. E. (1973). La política monetaria. Revista de Planeación y Desarrollo, 5(2), 8-19.

Rosenberg, H. (1994). El índice de desarrollo humano. Boletín de la Oficina Sanitaria Panamericana (OSP); 117 (2), ago. 1994.

Rosenberg, H. (1994). El índice de desarrollo humano. Boletín de la Oficina Sanitaria Panamericana (OSP); 117 (2), ago. 1994.

Ruiz-Huerta, J., & Garcimartín, C. (2015). Hacia una fiscalidad europea. Tendencias de los impuestos en la Unión Europea.

S. Ross. (2021). Understanding the Effects of Fiscal Deficits on an Economy. Investopedia. <https://www.investopedia.com/ask/answers/021015/what-effect-fiscal-deficit-economy.asp>

Sagar, A. D., & Najam, A. (1998). The human development index: a critical review. *Ecological economics*, 25(3), 249-264.

Salvatierra, M. M. A. (2011, 5 diciembre). Italia sube los impuestos y reforma las pensiones. *La Voz de Galicia*. Obtenido el 03/06/2022 de https://www.lavozdegalicia.es/noticia/economia/2011/12/05/italia-suba-impuestos-reforma-pensiones/0003_201112G5P21991.htm

Sánchez Galán, J. (2021, January 28). Crecimiento económico. *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/crecimiento-economico.html>

Sánchez, E. R. B., Villamar, F. E. B., & Benítez, N. G. (2022). Herramientas de política fiscal para regular la actividad emprendedora del comercio informal en Jipijapa Ecuador. *Avances*, 24(1), 77-89.

Sevilla Arias, A. (2014). Equivalencia ricardiana. *Economipedia*. Extraído de <https://economipedia.com/definiciones/equivalencia-ricardiana.html>

Siemiątkowski, P., & Jankowska, E. (2013). Financial dependence of the PIIGS countries.

Soto, C., López, E., Aguirre, A., & Naudon, A. (2004). Acerca del nivel adecuado de las reservas internacionales. *Documentos de Trabajo (Banco Central de Chile)*, (267), 1-51.

Stanton, E. A. (2007). The human development index: A history. *PERI Working Papers*, 85.

Taxes Consolidation Act. (1997). No. 39/1997, Pt. 15, ch. 1. Under sections, 1017.

TRADING ECONOMICS. (2022). Ireland Foreign Exchange Reserves - May 2022 Data - 1973–2021 Historical. Obtenido el 04/05/2022 de <https://tradingeconomics.com/ireland/foreign-exchange-reserves>

TRADING ECONOMICS. (2022). Italy Foreign Exchange Reserves - May 2022 Data - 1973–2021 Historical. Obtenido el 06/05/2022 de <https://tradingeconomics.com/italy/foreign-exchange-reserves>

TRADING ECONOMICS. (2022). Portugal Foreign Exchange Reserves - May 2022 Data - 1973–2021 Historical. Obtenido el 07/05/2022 de <https://tradingeconomics.com/portugal/foreign-exchange-reserves>

TRADING ECONOMICS. (2022). Spain Foreign Exchange Reserves - May 2022 Data - 1973–2021 Historical. Obtenido el 05/05/2022 de <https://tradingeconomics.com/spain/foreign-exchange-reserves>

Triami Media. (2021). Inflación histórica España – inflación histórica España IPC. Obtenido el 15/05/2022 de <https://www.inflation.eu/es/tasas-de-inflacion/espana/inflacion-historica/ipc-inflacion-espana.aspx>

Triami Media. (2022). Inflación histórica Portugal – inflación histórica Portugal IPC. Obtenido el 29/05/2022 de <https://www.inflation.eu/es/tasas-de-inflacion/portugal/inflacion-historica/ipc-inflacion-portugal.aspx>

Understanding the Effects of Fiscal Deficits on an Economy. (2021, May 20). Investopedia. <https://www.investopedia.com/ask/answers/021015/what-effect-fiscal-deficit-economy.asp>

Zamudio, M. A. M. (2016). INDICADORES MACROECONÓMICOS.

Zárate, P. A. (2006). ¿Para quién es malo el déficit fiscal?. Diálogos de saberes: investigaciones y ciencias sociales, (24), 155-165.