

## 6. En potencia

*De la crisis se sale ahorrando, para lo que hay que bajar los impuestos directos. Y es a consecuencia de eso que se crece, y no por la expansión de la demanda agregada*

Alberto Soler, economista del Estado

Fue un descubrimiento vital a lo Truffaut. Debía tener ya cerca de los 25 cumplidos cuando oí hablar por primera vez de él. Se llamaba crecimiento potencial y medía, como su propio nombre indica, lo que un país podía llegar a crecer con arreglo a ciertos parámetros de referencia (principalmente, la plena aplicación de sus factores productivos de un modo no inflacionista), no importa lo lejos que éste se situara de su crecimiento observado o efectivo.

Al principio a uno le joroban estos descubrimientos tardíos; toda la vida estudiando que el crecimiento es sólo uno (el que es, esencialmente) para luego llevarse este chasco. Pero mirándolo fríamente, se acaba reconociendo que es un concepto atractivo y de múltiples

aplicaciones en la vida diaria. Aunque para muchos ciudadanos su conjunto efectivo de conquistas amorosas se reduzca a su señora, su conjunto potencial podría ampliarse a esa vecina tan mona y por desgracia tan felizmente casada con su marido o a esa universitaria de mirada leonina que se cruza todos los días por la calle. No importa lo reducidas que sean nuestras habilidades, nuestro potencial puede ir desde cantar como Sinatra a tener la capacidad pulmonar de Induráin en sus mejores tiempos o la prosa de un Chandler.

Pongámonos serios. Realmente el concepto de crecimiento potencial, aunque difuso, tiene un fundamento. Es cierto que, en determinadas circunstancias, los factores productivos de una

economía (trabajo y capital básicamente) pueden encontrarse subutilizados. Ello sucede principalmente en dos situaciones. Uno, cuando no llegan a contratarse porque sus precios son rígidos y no vacían el mercado. Sería el típico caso del mercado de trabajo, en el que los salarios reales, por distintas razones institucionales o regulatorias, no caen lo suficiente para absorber la mano de obra excedentaria en un momento determinado. Dos, cuando a pesar de contratarse dichos factores, no se usan a pleno rendimiento en el seno de las empresas. Este segundo escenario es más raro, pero en absoluto inconcebible si la información que utilizan los agentes para planificar es imperfecta.

Con información imperfecta es más fácil comprender este tipo de situaciones de infrautilización de los recursos. Un ejemplo es el de la inversión en capital productivo o humano como opción estratégica. Imaginemos que existe sólo un 50% de probabilidades de que el año que viene sea próspero, pero la importancia de entrar en cierto mercado es tan grande que estratégicamente es más valioso estar bien posicionado adquiriendo un cierto equipo, aunque exista un riesgo de no utilizarlo durante un tiempo superior al esperado.

La principal utilidad del concepto de crecimiento potencial es delimitar aquellas situaciones en que teóricamente es posible conseguir una expansión de la demanda sin generar presiones inflacionistas. En efecto, es fácil imaginar que si hay recursos sin emplear, al me-

---

*El concepto de crecimiento potencial está plagado de dificultades de aplicación tanto de origen teórico como empírico*

---

nos existen situaciones en que podría aumentarse su grado de utilización sin producir tensiones sobre sus precios de mercado y de ahí, sobre los precios de los productos finales de las empresas. Por tanto, si nivel de producción potencial es superior al nivel de producción observada (existe, como se denomina, una brecha cíclica negativa), tiende a inferirse que la demanda puede ser estimulada (por ejemplo, desde la perspectiva keynesiana, con actuaciones discretionales expansivas de la política fiscal) sin por ello alimentar la inflación. De ahí que esta noción económica se haya convertido en una herramienta primordial de un paradigma económico basado en la convicción de que puede aliviarse una situación recesiva mediante el uso de instrumentos monetarios o fiscales.

Pero para cualquier observador inquieto que desee reflexionar más allá de estas apreciaciones generales, el concepto de crecimiento potencial está plagado de trampas y grandes dificultades de aplicación. Tanto de origen teórico como empírico. Por ejemplo, pensemos en una economía en la que existe desempleo involuntario en el sentido keynesiano del término. Es decir, no se

contrata la totalidad de factor trabajo existente por rigideces bien en el salario real, bien por miopía de los trabajadores, que negocian en términos nominales. En un mercado de trabajo de funcionamiento perfecto, un shock negativo sobre la demanda que retraiga la demanda de trabajo se vería compensado por un descenso de los salarios reales, de modo que el mercado siguiera vaciándose y se eliminara cualquier asomo de desempleo involuntario. Si ello no sucede, la causa última no es el shock de demanda, sino la propia rigidez del mercado de trabajo. Por tanto, una brecha cíclica elevada puede no estar midiendo la intensidad de un shock negativo de demanda, sino la propia magnitud de las rigideces en el mercado de trabajo, o una combinación de ambas.

Por otro lado, afirmar que con una brecha cíclica negativa no se van a generar tensiones sobre los precios puede ser ir demasiado lejos; de hecho hay variadas situaciones en que ello sucedería. A modo de ejemplo, una utilización más intensiva de la mano de obra contratada puede conllevar reasignaciones de funciones internas dentro de la empresa que conlleven aumentos salariales más

que proporcionales a las horas trabajadas. Estos mayores costes unitarios por hora pueden traducirse también en una elevación de los precios del producto final de mercado. Dependiendo también del período durante el que se haya producido la subutilización del trabajo, la productividad de éste puede haberse resentido, con lo que, incluso aunque el salario/hora no varíe, igualmente los costes unitarios pueden elevarse y transmitirse al precio final de mercado.

A estos obstáculos de índole teórica en la definición de crecimiento potencial y sus propiedades, habría que añadir otros de tipo estadístico. Teniendo en cuenta lo etéreo del concepto teórico, es inmediato imaginar que su cuantificación se convierte en una tarea poco menos que heroica. No me prodigaré en detalles técnicos que les resulten tediosos, pero valga decir que existen múltiples planteamientos de cálculo (casi tantos como autores) y que, dentro de cada una de estas líneas, las variantes son también múltiples. En estas condiciones, la dispersión de resultados sobre el crecimiento potencial de un país en un año puede ser casi tan alta como ustedes quieran.

Los conflictos que plantea esta abundancia de soluciones para un mismo problema son descriptibles. Si la finalidad del crecimiento potencial es, en última instancia, determinar hasta qué punto la política fiscal puede campar por sus respetos sin desestabilizar los precios de la economía (o hasta qué punto puede ser expansiva, dicho en otras pa-

---

*Afirmar que con una brecha cíclica negativa no se van a generar tensiones sobre los precios es ir demasiado lejos*

---

labras), las conclusiones pueden ser de lo más variopinto. Ya que para el mismo país y en el mismo año, dos estimaciones diferentes de crecimiento potencial, una alta y otra baja, pueden llevar a juicios opuestos sobre los efectos de, pongamos, un mismo aumento de gasto público. Para los que estimen un crecimiento potencial alto, dicha expansión de gasto puede resultar inocua; para los que lo supongan bajo, puede tener repercusiones sobre los precios. En buen lío hemos metido a nuestra autoridad fiscal, ¿no?

No solo eso. Las estimaciones de crecimiento potencial son un animal de lo más juguetón. De hecho, realizadas en dos años consecutivos, pueden y (de hecho suelen) llevar a conclusiones incluso opuestas sobre el carácter de la política fiscal en un cierto año. A las cifras me remito. Tomemos por ejemplo el caso español, dos años particularmente representativos. En 2007 (cifras tomadas de los Programas de Estabilidad y Crecimiento) la política fiscal de 2008 se esperaba que fuera muy levemente contractiva; sin embargo, en 2009 se reveló que había resultado muy fuertemente contractiva. En 2008, la política fiscal en 2009 se preveía contractiva; en 2010 se manifestó que había sido francamente expansiva. Y suma y sigue.

A estas alturas comprenderá el lector que planificar la política fiscal sobre la base de este tipo de instrumentos está sujeto a todas las incertidumbres del mundo y alguna más. El crecimiento potencial, como variable “ideal” que

es, resulta incontrastable, por lo que es prácticamente imposible discernir el método más adecuado para calcularlo y, con ello, evitar la dispersión de resultados simultáneos o las revisiones sistemáticas a posteriori de resultados previos. En estas circunstancias, su uso como variable de primera referencia en el diseño de la política fiscal puede llegar a presentar más inconvenientes que ventajas.

Lo cual me lleva a concluir que este no es sino el enésimo capítulo dentro de la eterna controversia entre políticas económicas regladas o discrecionales. Como muy sabiamente advirtió un apestado llamado Milton Friedman hace más de medio siglo, incluso en el supuesto de que las políticas discrecionales tuvieran alguna efectividad real, no disponemos de la información necesaria y mucho menos en el momento oportuno para ponerlas en práctica. Una estructura impositiva lo más estable, predecible y favorable a la iniciativa privada, posible, complementada con una revisión programada a medio plazo de los capítulos de gasto socialmente más gravosos y acompañada de los imprescindibles mecanismos de control, puede dar resultados sorprendentemente buenos. Pero, decididamente, el hombre es el único animal al que le place compliarse su existencia.