



## ¿Qué es la brecha del producto?

**A los economistas les interesa la diferencia entre lo que una economía está produciendo y lo que puede producir**

Sarwat Jahan y Ahmed Saber Mahmud

**D**URANTE las recesiones las economías producen menos bienes y servicios, mientras que en las etapas de prosperidad el producto, medido por lo general PIB, aumenta (véase “Vuelta a lo esencial: ¿Qué es el producto interno bruto?”, *F&D*, diciembre de 2008).

A los economistas y las autoridades les interesa saber no solo si el PIB sube o baja, sino también si durante los altibajos (o ciclo económico) el producto corriente se sitúa por encima o por debajo del producto potencial a largo plazo.

La brecha del producto es la diferencia entre el producto efectivo y el producto potencial de una economía. El producto potencial es la cantidad máxima de bienes y servicios que una economía puede generar operando a máxima eficiencia, es decir, a plena capacidad. También suele denominarse *capacidad de producción* de la economía.

Así como el PIB puede subir o bajar, la brecha del producto puede ser positiva o negativa. Ningún caso es ideal. Una *brecha del producto positiva* ocurre cuando el producto efectivo es mayor que el producto a plena capacidad, por ejemplo, cuando para cubrir la demanda las fábricas y los obreros deben operar muy por encima de su capacidad más eficiente. Una *brecha del producto negativa* ocurre cuando el producto efectivo es menos de lo que una economía podría producir a plena capacidad, y denota capacidad ociosa en la economía debido a una demanda floja.

Una brecha indica que una economía es ineficiente porque está consumiendo demasiados recursos o no está consumiendo los suficientes.

### Inflación y desempleo

Las autoridades suelen usar el producto potencial para medir la inflación y suelen definirlo como el producto en que los precios no soportan presiones ni al alza ni a la baja. En este contexto, la brecha del producto es un indicador sintetizado de los componentes de demanda y oferta relativas de la actividad económica. La brecha del producto mide la intensidad de la presión inflacionaria y es un vínculo clave entre la economía real —productora de bienes y servicios— y la inflación. En igualdad de condiciones, y con una brecha positiva a lo largo del tiempo, los precios empezarán a subir ante la presión de

la demanda en mercados clave; y si con el tiempo el producto efectivo se reduce, los precios empezarán a bajar ante la debilidad de la demanda.

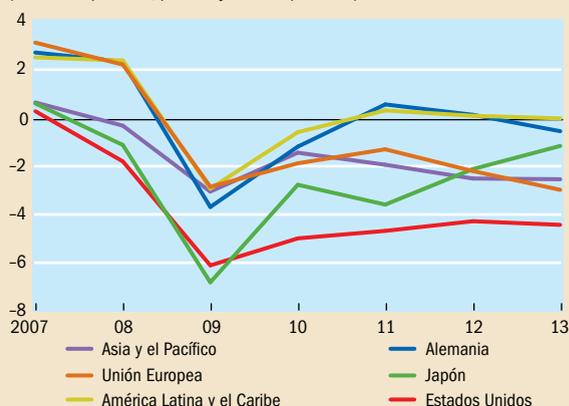
El concepto de la *brecha de desempleo* está estrechamente relacionado con la brecha del producto. Ambos son clave para las políticas monetaria y fiscal. La tasa de desempleo no aceleradora de los precios (NAIRU) es la que permite una tasa de inflación constante (véase “Vuelta a lo esencial: ¿Qué constituye desempleo?”, *F&D*, septiembre de 2010). Las desviaciones de la tasa de desempleo con respecto a la NAIRU están vinculadas a desviaciones del producto con respecto a su nivel potencial. En teoría, si se logra una tasa de desempleo efectivo igual a la NAIRU, la economía producirá al máximo sin necesidad de más recursos, es decir, sin brecha del producto y sin inflación.

La brecha del producto puede ser crucial a la hora de formular políticas. Una meta de muchos bancos centrales, incluida la Reserva Federal de Estados Unidos, es mantener el pleno empleo, que implica una brecha del producto igual a cero.

### Potencial desperdiciado

La fuerte recesión hizo que en la mayoría de las economías las brechas del producto positivas, o superiores al potencial a largo plazo, se convirtieran en brechas negativas, con un PIB inferior al potencial.

(brecha del producto, porcentaje del PIB potencial)



Fuente: FMI, *Perspectivas de la economía mundial*, abril de 2013.

Casi todos los bancos procuran mantener la inflación bajo control, y la brecha del producto es un determinante clave de la presión inflacionaria.

La brecha del producto indica si la economía está sobrecalentándose o desaprovechando capacidad, y de ahí que tenga implicaciones inmediatas para la *política monetaria* (véase “Vuelta a lo esencial: ¿Qué es la política monetaria?”, *F&D*, septiembre de 2009).

Durante una recesión el producto efectivo suele ser inferior al potencial; esto crea una brecha negativa que puede empujar a un banco central a adoptar una política monetaria que promueva el crecimiento económico, como una reducción de las tasas de interés para estimular la demanda e impedir que la inflación caiga por debajo de la meta del banco central.

En un auge, el producto supera su nivel potencial y crea una brecha positiva. Se dice entonces que la economía está “sobrecalentada”, lo cual ejerce una presión alcista sobre la inflación y puede llevar al banco central a elevar las tasas de interés para “enfriar” la economía.

La *política fiscal* también puede usarse para cerrar la brecha del producto (véase “Vuelta a lo esencial: ¿Qué es la política fiscal?”, *F&D*, junio de 2009). Por ejemplo, una política fiscal laxa —que eleva la demanda agregada al incrementar el gasto público o reducir los impuestos— puede usarse para cerrar una brecha negativa. En cambio, ante una brecha positiva se adopta una política fiscal “contractiva” para reducir la demanda y combatir la inflación con menos gasto y más impuestos.

Como han señalado algunas autoridades recientemente, en una economía cada vez más interconectada mundialmente la brecha del producto puede incidir en la inflación interna. Es decir que, si las demás condiciones no varían, un auge económico mundial podría incrementar la presión inflacionaria potencial en un país. Por ejemplo, una mayor demanda mundial de computadoras permite a los fabricantes estadounidenses cobrar más por su producto en el exterior, pero como el mercado mundial es para todos más vigoroso, los productores estadounidenses pueden subir los precios internos también. Esta es la “hipótesis de la brecha del producto mundial”, que obliga a los bancos centrales a vigilar la evolución del potencial de crecimiento del mundo, no solo la capacidad interna de la mano de obra y el capital.

Pero hasta ahora no se ha podido corroborar la idea de que la brecha del producto mundial incida en los precios internos. Sin embargo, aun así, esa brecha puede seguir cobrando importancia si las economías del mundo siguen integrándose.

### Difícil de medir

Medir la brecha del producto no es fácil. A diferencia del producto efectivo, el producto potencial y la brecha del producto no son directamente observables; solo pueden estimarse.

Se han usado varias metodologías para estimar el producto potencial, pero siempre suponiendo que puede dividirse en un componente tendencial y otro cíclico. El tendencial representa el producto potencial de la economía, y el cíclico la brecha del producto. El truco para estimar el producto potencial consiste en estimar las tendencias, obviando las variaciones cíclicas.

Un método común para medir el producto potencial es el uso de técnicas estadísticas que diferencian entre los altibajos a corto plazo y la tendencia a largo plazo; eso es lo que hace el filtro Hodrick-Prescott. Otros métodos estiman la *función de producción*, una ecuación matemática que calcula el producto a partir de los insumos de una economía, como mano de obra y capital. Las tendencias se estiman eliminando las variaciones cíclicas en los insumos.

## En un auge, el producto supera su nivel potencial y crea una brecha positiva.

Ninguna estimación del producto potencial es ideal, ya que todas se basan en una o más relaciones estadísticas, y eso implica algo de aleatoriedad. Además, la tendencia en una serie de datos es especialmente difícil de estimar hacia el final de una muestra, y eso obviamente significa que la estimación es más incierta en el periodo de mayor importancia: el pasado reciente.

Para superar estos obstáculos, algunos economistas usan encuestas de productores para deducir la demanda u oferta excedentaria en la economía. Pero las encuestas también son imperfectas porque las preguntas no siempre se interpretan de la misma forma, y no se puede garantizar que las respuestas denoten presión sobre la demanda. Además, la base de encuestados en la mayoría de los casos es limitada.

Con cualquier método, la estimación de la brecha del producto está sujeta a un alto grado de incertidumbre dado que las relaciones subyacentes en la economía —la estructura— cambian con frecuencia. Por ejemplo, tras una recesión profunda la capacidad ociosa de una economía puede ser mucho menor de lo previsto por una serie de factores:

- Trabajadores desempleados que abandonan el mercado laboral y se tornan económicamente inactivos.
- Empresas que cierran y dejan zonas y regiones deprimidas.
- Bancos que pierden dinero en una recesión y restringen mucho sus préstamos.

### Atención a la brecha

Estimar el producto potencial y la brecha del producto es difícil, y para hacerse una mejor idea de la presión general de capacidad en la economía las autoridades deben recurrir a varios otros indicadores económicos, como por ejemplo el empleo, la utilización de la capacidad, la escasez de mano de obra, el promedio de horas trabajadas y de ingresos por hora, el crecimiento del dinero y del crédito, y la inflación relacionada con las expectativas.

Estos indicadores alternativos pueden ayudar a las autoridades a medir mejor la brecha del producto, la cual, pese a ser difícil de estimar, es y seguirá siendo una guía para las autoridades. ■

*Sarwat Jahan es Economista del Departamento de Estrategia, Políticas y Evaluación del FMI, y Ahmed Saber Mahmud es Director Adjunto del Programa de Economía Aplicada de la Universidad de Johns Hopkins.*