

¿Qué es la brecha del PRODUCTO?

MARCO VEGA*

Hoy en día, tanto en círculos académicos como en el ámbito de la política económica, se entiende por brecha del producto al desvío porcentual del PBI de una economía respecto a su PBI potencial. Este desvío puede tener signo positivo o negativo dependiendo del estado de la economía.

*Subgerente de Investigación Económica del BCRP.
PhD. Economía, London School of Economics and Political Science.
marco.vega@bcrp.gob.pe

El producto potencial se refiere al “producto natural” o alternativamente al “producto tendencial”. El concepto de producto natural tiene larga data y está ligado históricamente a la noción de tasa natural de desempleo presente en las teorías aceleracionistas de inflación de Friedman y Phelps¹ donde no existe relación de largo plazo entre inflación y la tasa de desempleo.

La macroeconomía moderna (Neo-Keynesiana) define el producto natural como aquel nivel de producto que se alcanzaría si los precios fueran plenamente flexibles. Por tanto, la brecha del producto corresponde al desvío entre el producto observado (equilibrio con precios rígidos) y el producto natural. Este significado de producto natural no tiene porqué moverse suavemente a través del tiempo sino que reacciona constantemente a los diferentes choques que golpean la economía. Un choque nominal expansivo (aumento en la masa monetaria, mayor gasto público nominal o menor tasa de política monetaria) no afectan la evolución del producto a precios flexibles pero sí afectan al producto con precios rígidos, produciendo una presión hacia brechas positivas. En cambio, cuando el choque expansivo es real, como son los aumentos en la productividad agregada de la economía, el producto a precios flexibles podría inclusive subir más que el producto a precios rígidos.

El problema es que en todo momento, los choques nominales y reales golpean indistintamente, con signos y tamaños variados, algunos de manera transitoria y otros de manera persistente y no tenemos capacidad de observarlos sino a través de los ojos de los modelos macroeconómicos. Por ello, la construcción de un producto natural a precios flexibles necesariamente es específico al modelo macro que se esté usando.

Lo relevante es que una brecha del producto con signo positivo refleja presiones inflacionarias porque está ligada a la curva de Phillips de corto plazo. De allí su importancia para la política monetaria.

Sin embargo, la dependencia a un modelo específico de este concepto de brecha del producto la hace poco dúctil para el manejo de política monetaria. Es por ello que los bancos centrales y otras instituciones ligadas a la política económica como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) calculan la brecha del producto en términos del producto tendencial. El producto tendencial es simplemente una forma suavizada del PBI y está ligada al concepto de ciclos económicos. La estimación de este producto tendencial no necesariamente requiere de un modelo macroeconómico sino que puede ser calculado por diversas técnicas econométricas con

diverso grado de complejidad². El uso de este concepto de brecha del producto siempre estuvo más ligado a la práctica y a la necesidad de contar con una guía para las autoridades de política.

La diferencia entre ambas ideas de brecha del producto es la caracterización de la frecuencia, es decir, si el producto potencial está o no afectado por eventos que suceden con alta frecuencia como son los shocks reales o nominales. En este sentido, la brecha respecto al producto a precios flexibles está sujeta precisamente a fenómenos que ocurren en el corto plazo (alta frecuencia) mientras que la brecha respecto al producto tendencial no admite eventos de alta frecuencia. Por construcción, el segundo concepto se relaciona más a la predicción porque señala hacia qué nivel idealmente debe ir la economía en el futuro, por tanto, está más ligado a la idea de crecimiento de estado estacionario.

Aquí también es importante notar que un signo positivo de esta brecha refleja presiones inflacionarias. Si la brecha del producto es positiva, significa que se está produciendo más de lo que sugiere el crecimiento sostenido y tendencial de la economía. Esta situación se refleja en sobre-consumo y sobre-inversión que pueden presionar hacia altos niveles de inflación. De otro lado, si la brecha del producto es negativa, se está produciendo menos bienes y servicios que el ideal y la presión es hacia bajos niveles de inflación e inclusive deflación. En términos de política económica, esto significa que las autoridades deben ajustar sus instrumentos para ponerle freno a la economía cuando la brecha del producto es positiva y estimularla cuando la brecha es negativa.

El uso de esta brecha del producto se popularizó a partir de la introducción de la Regla de Taylor³ que se utilizó para describir de manera muy simple y directa el comportamiento de la política monetaria de la Reserva Federal de EE.UU. en los 80's. Esta regla indicaba que la FED tendía a elevar su tasa de interés de política cuando la inflación estaba por encima de su meta y cuando la brecha del producto era positiva. La literatura posterior de política monetaria incorporó la regla de Taylor y su vinculación con la inflación y la brecha del producto como un comportamiento ideal de un banco central estabilizador, es decir, le dio un carácter más normativo.

Por cierto, una política monetaria que busque reducir la brecha del producto para evitar presiones inflacionarias no implica generar recesión, simplemente busca moderar la tasa de crecimiento desde un nivel relativamente alto hacia un nivel más acorde con el crecimiento de largo plazo. De acuerdo a la definición de la brecha, la idea es moderar el crecimiento

¹ Los artículos referenciales son: Milton Friedman, “The role of monetary policy” *American Economic Review*, vol. 58, No. 1 (marzo 1968), este artículo se basó en el discurso presidencial de la reunión anual de la Asociación Económica Americana en diciembre de 1967. El artículo de Edmund Phelps es “Phillips curves, expectations of inflation and optimal unemployment over time”, *Economica*, New Series, vol. 34 (agosto 1967).

² Existen los llamados filtros estadísticos muy comunes en los programas de computadora o las metodologías de vectores autorregresivos estructurales o aquellas que utilizan el filtro de Kalman. Para una revisión reciente ver el Recuadro No. 3 del Reporte de Inflación de Setiembre 2008 y las referencias en él presentadas.

³ John Taylor, “Discretion versus policy rules in practice”, *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, Elsevier Science Publishers, 1993.

del producto, y así disminuir la brecha puesto que el producto potencial está al margen del dominio de la política monetaria, sino que responde principalmente a políticas comerciales, educativas, de infraestructura, de institucionalidad en general, entre otros.

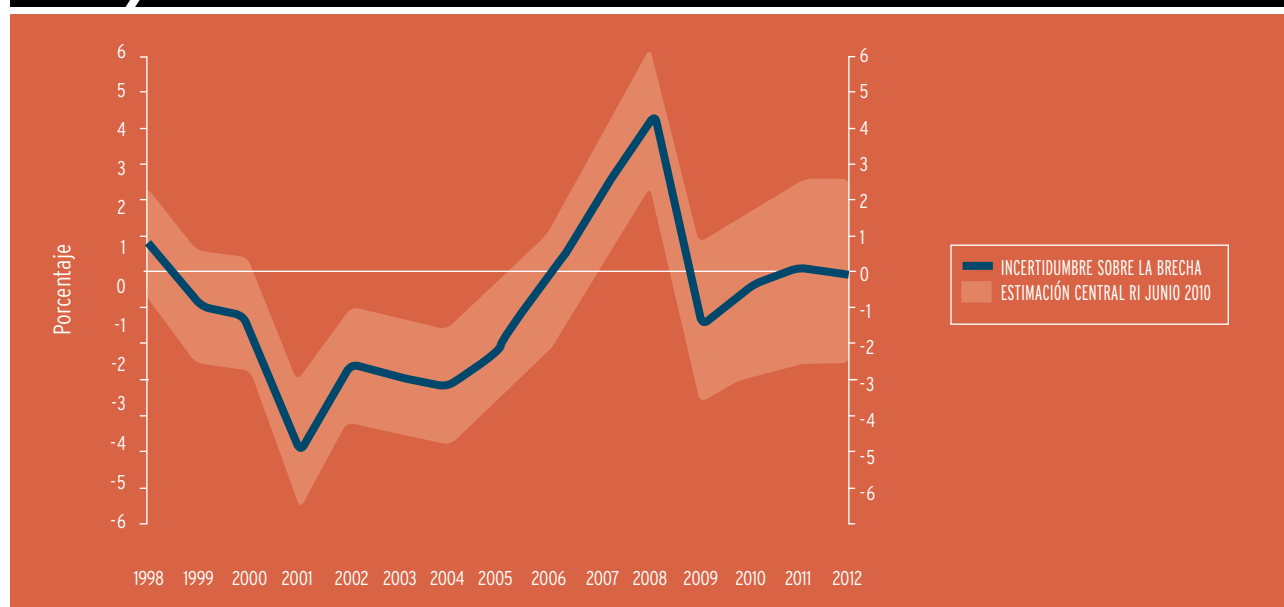
La dificultad práctica es que los conceptos de brecha del producto que hemos descrito son inobservables. Por ello, se tienen que extraer a partir de los datos observados. Entonces, las estimaciones de brecha del producto son fundamentalmente inciertas. Este problema se agudiza en tiempo real, es decir, cuando hay necesidad de conocer el actual nivel de brecha del producto a la hora de tomar decisiones de política. La incertidumbre en este contexto es alta porque, por un lado, el mismo PBI se mide siempre con rezago y sus cifras no son definitivas hasta pasados varios meses. De otro lado, es muy difícil saber la naturaleza de los choques que afectan a la economía a ciencia cierta, ellos son visibles e identificados imperfectamente por modelos macroeconómicos sólo varios meses después, una vez que se haya consumado la necesidad real de saber su naturaleza con fines de política monetaria. Es por ello que resulta importante reportar siempre los estimados de brecha del producto junto con alguna medida de su incertidumbre. Un ejemplo de ello son los gráficos que se suelen presentar en los reportes de inflación del BCRP. Por ejemplo, en el gráfico 1 se observa la brecha del producto anual y su margen de incertidumbre medida como una desviación estándar de la misma brecha tanto para arriba como para abajo.

Finalmente, es importante mencionar que fue Okun, en un artículo⁴ publicado en 1962 quien introdujo por primera vez el concepto de producto potencial e implícitamente el concepto de brecha del producto. Sin embargo, en la tradición de Okun, estos conceptos tenían una acepción muy diferente al que tienen en la actualidad: el producto potencial se entendía como el máximo producto que se podía generar utilizando todos los recursos posibles de la economía (pleno empleo). La brecha del producto se medía como el exceso de producto potencial sobre el producto observado. Entonces, esta noción de brecha siempre tomaba signo positivo.

Esta idea de brecha del producto y producto potencial fue desapareciendo poco a poco para dar paso a los desarrollos descritos brevemente en este artículo. La desaparición de la tradición de brecha del producto a lo Okun se debió fundamentalmente a que su construcción se realizó en una época en que se creía que se podía explotar la curva de Phillips para impulsar la demanda agregada de manera indefinida por que se creía que la relación entre la brecha del producto y la inflación era estable.

Hoy en día, nuestra experiencia histórica y el consenso tanto en los predios académicos dominantes como en los bancos centrales es que en el largo plazo, dicha relación es inestable. Cualquier intento de usar la curva de Phillips para impulsar la demanda agregada de manera sistemática solo genera mayor inflación. ■

GRÁFICO 1 ■ Estimación de la brecha del producto y su rango de incertidumbre



FUENTE: REPORTE DE INFLACIÓN DE JUNIO 2010. GRÁFICO 68, PÁGINA 61.

⁴ Arthur Okun, "Potential GNP: its measurement and significance", American Statistical Association, Proceedings of the Business and Economics Statistics Section, páginas 98-103.