

El tiempo económico perdido: una pérdida con aprovechamiento

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En esta nota se realizan algunas reflexiones en torno al concepto de “tiempo económico perdido” en el contexto de la evolución reciente de la economía española. Se hace hincapié en la naturaleza del producto interior bruto como variable flujo frente a la percepción del mismo como variable de acumulación.

Palabras clave: Tiempo económico perdido; ciclo económico.

Códigos JEL: E30.

La simple visualización de la evolución del producto interior bruto (PIB) de España a lo largo del período 1977-2017 deja a las claras que los ciclos económicos han sido un rasgo persistente de la etapa democrática. En estos cuarenta años, los españoles hemos tenido que afrontar duros episodios de crisis y otros en los que los principales indicadores mostraban su brío.

En parte por la fragilidad de la memoria y por la tendencia a relativizar los trances ya superados, es la crisis más reciente la que más nos sigue impactando; también por su profundidad, alcance y duración. A los efectos económicos reales, de enorme importancia, se añaden otros de carácter más anímico, motivados por la gran caída acaecida después de una prolongada etapa de aparente esplendor económico y de euforia desatada. Instalados en la crisis, empezamos a tomar conciencia de que muchas eran las cosas que habían cambiado, para lo bueno y para lo malo.

Ya desde los primeros años de penuria económica empezó a extenderse la noción de que la crisis representaba una importante pérdida de tiempo económico. Un medio tan influyente como *The Economist* popularizó el indicador del tiempo económico perdido, construido a partir de una media de variables ligadas a la riqueza, la producción, el consumo y el mercado de trabajo. El panorama no era muy alentador para España. Según dicho indicador, nuestro país había sufrido una pérdida de ocho años de tiempo económico. Estábamos en el año 2012, pero, en términos económicos, habíamos retrocedido al año 2004. De hecho, el nivel del PIB real de antes del desencadenamiento de la crisis no ha podido recuperarse hasta mediados del año 2017.

Como ya ponía de manifiesto en un artículo anterior (“A la búsqueda del tiempo económico perdido”, diario *La Opinión de Málaga*, 14 de marzo de 2012), aun aceptando la contundencia con la que los indicadores reflejan el deterioro económico sufrido, pueden hacerse algunas consideraciones en relación con la noción de tiempo económico perdido.

La principal guarda relación con la naturaleza del PIB como variable económica. Así, hay una cierta tendencia a ver el PIB como una variable *stock*, como un saldo acumulado a una determinada fecha.

Es como si fuera la riqueza de un país, la cifra que representa los bienes económicos acumulados. Si así fuera, pasar, por ejemplo, de un valor de 1.100.000 millones de euros en el año 2008 a otro de 1.000.000 en el año 2012 (ambas cifras en términos reales) implicaría, en efecto, una pérdida de riqueza de 100.000 millones de euros. Si este importe se acumuló a lo largo de los años 2009 a 2012, en efecto, es como si estos años se hubiesen volatilizado en términos económicos.

Ahora bien, debe tenerse presente que el PIB no es una variable de acumulación, sino una variable flujo, que mide el valor de los bienes y servicios que se han producido en un período dado. Si el PIB del año 2012 es inferior en 100.000 millones de euros al de 2008, ciertamente la capacidad de producción efectiva del país se ve mermada en esa cifra, pero eso no significa que los años intermedios hayan devenido nulos en el plano económico. En cada uno de tales años se ha ido generando un PIB que, aunque haya ido mermando, habrá tenido como contrapartida un conjunto de rentas de las que se han beneficiado los propietarios de los distintos factores productivos.

Veámoslo de otra manera más próxima. Supongamos que en el año 2008 Lucía tenía unas acciones que valían 50.000 euros. Tenía la oportunidad de venderlas en el mercado, pero decidió conservarlas. En el 2012 las acciones valen 10.000 euros. Ha sufrido una pérdida de 40.000 euros entre los dos años. Por otro lado, en el año 2008 obtuvo una retribución salarial neta de 20.000 euros; en los siguientes años, dicha retribución evoluciona así: 18.000 (2009), 16.000 (2010), 14.000 (2011) y 12.000 (2012). Dado que Lucía tiene otras fuentes de renta, ha ido depositando tales retribuciones netas en un depósito bancario. Es evidente que la retribución del año 2012 es inferior a la de 2008 en 8.000 euros (un 40% menos), pero eso no impide que, gracias a las retribuciones obtenidas cada año, ahorradas, disponga de un activo por valor de 60.000 euros. Lucía ha sufrido un deterioro muy significativo en su renta salarial, pero el período 2009-2012 no ha sido un tiempo económico perdido.

