



Cómo las fake news y las historias virales afectan a la marcha de la economía

Descripción

El autor, uno de los economistas más afamados en la actualidad, es premio Nobel de Economía 2013. Tiene una larga trayectoria como divulgador de la economía financiera sobre la que ha escrito varios libros (como por ejemplo [*Exuberancia irracional o Animal Spirits*](#)), y colabora habitualmente en *The New York Times*.



ROBERT SHILLER
PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA 2013

NARRATIVAS ECONÓMICAS

*Cómo las fake news y las historias virales
afectan la marcha de la economía*



Narrativas económicas.
Robert Shiller. Deusto,
2021, 480 págs, 285 €
(papel) / 10'44 € (digital)

Con la originalidad propia de los grandes pensadores, Shiller aspira, con *Narrativas económicas*, a formalizar los impactos que pueden tener en la economía las percepciones de la gente. Así, va reuniendo de forma muy amena una multitud de anécdotas y acontecimientos que presagian cambios en la economía. La abundancia de historias que relata hace imposible contemplarlas todas, por lo cual tomaremos algunos ejemplos que va describiendo el autor y que puedan ayudar a entender qué son las narrativas económicas.

De las percepciones nacen lo que él describe como narrativas económicas: una música de fondo que va subiendo poco a poco de volumen hasta llegar a utilizar todos los

instrumentos incluidos los de percusión

Shiller trata de convencernos de que muchos hechos económicos que se producen o se van a producir están determinados por **las percepciones (o sentimientos)** que tiene la gente y que desembocan en comportamientos. Y que de estos comportamientos nacen a su vez lo que él describe como **narrativas económicas: una música de fondo** que, a lo largo del tiempo, va subiendo poco a poco de volumen hasta llegar a utilizar todos los instrumentos incluidos los de percusión; o todo lo contrario, reduciéndose hasta desaparecer.

Estos relatos vienen envueltos en símbolos, gráficos, amenazas, presentimientos, informaciones de correveidile (1) (que pueden ser verdaderas o *fake news*), políticas enterradas que resurgen, burbujas (bursátiles e inmobiliarias), pánicos, y un largo etcétera.

UN SÍMBOLO: EL BITCOIN

El Bitcoin es una criptomoneda cuyas notas musicales comenzaron a surgir hace doce años, **hasta convertirse en una melodía que sonaba alta y fuerte**. Pero poco a poco el sonido fue bajando de intensidad.

Sin embargo, en el último año y como consecuencia de la pandemia ha vuelto a resurgir con fuerza: está protagonizando una parte de las noticias económicas. Tiene una narrativa variada lo que facilita que se vuelva viral, ¿a qué se debe?

A que es:

A) una moneda, un símbolo, que tiene entidad propia;

b) no tiene nacionalidad, **lo que le confiere un atractivo democrático e internacional;**

c) una fuente de riqueza inimaginable para aquellos lo suficientemente valientes o inteligentes como para haber entrado cuando tenía un precio muy bajo (es el típico ejemplo de una narrativa que **aprovecha la emoción fundamental de la envidia**, lo que explica que tenga una resonancia excepcional);

y d) ningún gobierno la puede controlar o frenar (pág.55 y 56).

Todas estas características justifican el rápido aumento de los precios del bitcoin, pero también su disminución, es decir tiene un alto índice de volatilidad.

UN COMPORTAMIENTO: INVERTIR EN BOLSA

Según cuenta la historia, el **multimillonario John D. Rockefeller decidió vender todas sus acciones cuando su limpiabotas comenzó a hablarle sobre las inversiones que él mismo tenía en bolsa**. Era 1929, el año del gran crack bursátil que coincide con el inicio de la Gran Depresión.

La conclusión que había sacado Rockefeller era que cuando hasta tu limpiabotas invierte en bolsa, es momento de retirarse. «Los taxistas te decían qué comprar. El limpiabotas podría darte un resumen de las noticias financieras del día. Un viejo mendigo que rondaba regularmente la calle frente a mi oficina me dio consejos y, supongo, invirtió el dinero que le dimos yo y otros en el mercado. Mi cocinero tenía

una cuenta en un bróker (...) sus ganancias volaron con el vendaval de 1929». Quien dibuja el panorama previo al crack de 1929 es **Bernard Baruch, un importante inversor de Wall Street** que más tarde asesoró a varios presidentes de Estados Unidos (pág. 357).

En las burbujas es frecuente ver una gran afluencia de dinero procedente de manos inexpertas y esto, en muchas ocasiones, puede resultar peligroso. Del mismo modo que este dinero viene, se va; es decir, si la bolsa comenzase a bajar, muchos de estos inversores inexpertos seguramente correrán a retirar su dinero ante el miedo de perder su inversión, generando así caídas en el mercado aún mayores.

Hoy en día las inversiones son más populares por lo que siempre hay que tener en cuenta que a la hora de invertir se debe tener información y cierta formación para saber **en qué productos se invierte, su rentabilidad y los riesgos que entrañan**. Si cualquier persona se pone a invertir llamado por los buenos resultados de la Bolsa, cuando comience a bajar se puede producir, como consecuencia, una crisis en los mercados.

UNA MODA: NO PARECER OSTENTOSO

Durante la Gran Depresión de los años 30 mucha gente tenía poder adquisitivo suficiente para comprarse un coche nuevo. Sin embargo, había un obstáculo que les impedía realizar una compra juiciosa y así beneficiar a una industria en crisis: la del automóvil. Ese obstáculo era el miedo generalizado a ser considerado ostentoso.

La resistencia psicológica al “qué dirán” es una narrativa que incidió negativamente en la crisis de los años 30, por la posibilidad de que se considerase una forma indecente de exhibir riqueza

No es ninguna conjetura decir que existía un caldo de cultivo que evitaba reavivar las ventas y, por tanto, la producción de las empresas. La industria automotriz había demostrado, con datos, que un buen número de personas tenían suficiente dinero para comprarse un coche. Es más, tenían una necesidad real de asumir dicha adquisición. Sin embargo, estos mismos rechazaron tomar esa decisión de compra por miedo a las críticas de los demás.

Esa resistencia psicológica al “**qué dirán**” es una narrativa que incidió negativamente en la crisis económica de los años 30, por la posibilidad de que se considerase una forma indecente de exhibir riqueza. La retroalimentación de esta narrativa y la reducción del consumo, durante la crisis, fue haciéndose más viral con el paso del tiempo. Esta **moda de la pobreza narrada por Shiller** ha seguido en el imaginario colectivo y se ha repetido en otras muchas crisis económicas, provocando la pérdida de millones de empleos (pág. 229).

Paradoja de la frugalidad: Si en una recesión la gente trata de ahorrar más, entonces el consumo, la producción y el empleo caerán

Situaciones como la descrita por Shiller da lugar a lo que en Teoría Económica se conoce como la paradoja del ahorro o paradoja de la frugalidad. Esta sugiere que, si en una recesión la gente trata de ahorrar más, es decir, aumentar el porcentaje de la renta destinada al ahorro, entonces el

consumo, la producción y el empleo caerán y al final el ahorro total de la población será igual o quizá más bajo.

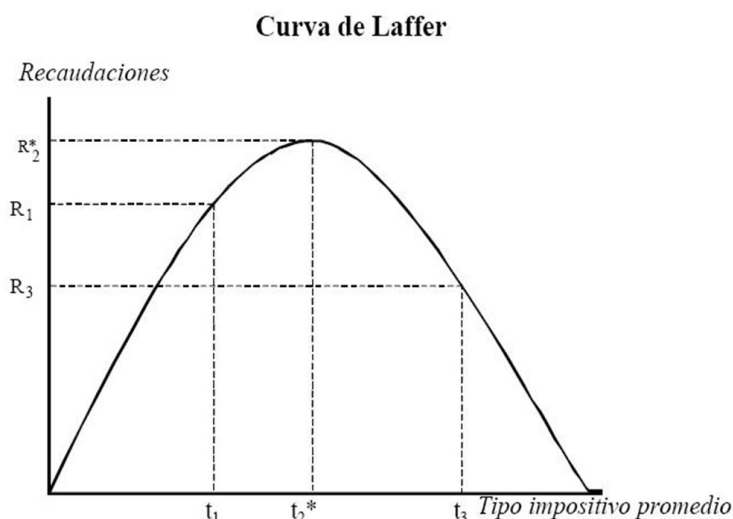
UNA FIGURA: LA CURVA DE LAFFER

La curva de Laffer se basa en la hipótesis de que, cuando los impuestos son muy altos, una reducción de estos podría aumentar la recaudación fiscal. Esos menores impuestos suponen mayores incentivos para que la gente trabaje más y se creen más empresas, dinamizando la economía y el consumo. También sirven para que algunos profesionales y empresarios emerjan de la economía sumergida a la de superficie, aumentando la recaudación.

Adam Smith se pronunció en este sentido en el siglo XVIII, en su libro *La riqueza de las Naciones* (1776), donde analizaba el impacto negativo de altos niveles de impuestos en la inversión y el consumo. Un siglo y medio después de Adam Smith, el secretario del Tesoro de EE.UU., **Andrew Mellon**, “populariza la idea de que bajar los impuestos a las personas más acaudaladas termina por beneficiar al conjunto de la población (*trickle-down economics*).

Con el paso del tiempo la popularidad de esta narrativa se fue desvaneciendo. Hasta que en 1974 **Arthur Laffer** dibujó una curva en una servilleta, en una cena en un restaurante de Washington, invitado por **Donald Rumsfeld y Dick Cheney**, entonces jefe y subjefe de Gabinete del presidente republicano Gerald Ford. Laffer explicó a estos asesores de la Casa Blanca las ventajas de una rebaja fiscal y para ilustrar sus ideas, utilizó una servilleta, y dibujó su famosa gráfica.

Y ¿qué dice la curva? La curva de Laffer se apoya en un sencillo dibujo: una U invertida, en un diagrama que coloca el tipo impositivo en el eje de abscisas, y la recaudación en el de ordenadas. Esta ilustra que, a partir de una determinada carga fiscal, **las reducciones en los tipos impositivos provocan aumentos en los ingresos del Estado.**



En 1989, *The Wall Street Journal* incluyó a Laffer entre las personas que más influyeron en el periódico. En 1999, la revista *Time* señaló que la curva de Laffer era uno de los grandes avances que impulsaron la economía del siglo XX. **¿Y qué fue de la servilleta?** Está depositada en una vitrina en la Bookings Institution (Washington).

Desde la curva de Laffer subir impuestos tiende a ser interpretado como un grave error

Shiller señala que la curva de Laffer es un elemento muy recordado en la discusión económica de aquellos años, a pesar de ser solo una pequeña parte de la constelación narrativa que hoy conocemos como la “economía del lado de la oferta” (*supply-side economics*). Una escuela de pensamiento económico que aboga por impulsar la actividad económica a base de disminuir el intervencionismo del Estado en la economía. “De todas esas recetas, la de Laffer tuvo especial popularidad por su impacto visual y por el entusiasmo que despertó entre los gobernantes del país . **Desde entonces, subir impuestos tiende a ser interpretado como un grave error**” (pág. 104).

La riqueza visual de esta historia la ayudó a evolucionar de una anécdota económica a un recuerdo duradero. El detalle visual de la servilleta encierra una lección valiosa para quienes aspiran a popularizar una teoría económica: una imagen vale más que mil palabras.

UNA FAKE NEWS: EL SALARIO SIEMPRE PIERDE PODER ADQUISITIVO

Según las encuestas, entre 1973 y 1981, más de la mitad de los americanos creían que el primer problema del país era la inflación o, lo que es lo mismo, el “alto coste de la vida”. Señala Shiller que a partir de 1973, cuando comenzó **la gran escalada de los precios del petróleo**, esta percepción se extendió a gran parte del mundo. Al aumentar la inflación hubo una epidemia de pánico y hubo quien sostenía que la crisis del aumento de los precios era un problema comparable a la Gran Depresión, apuntando que estaba **“erosionando el tejido productivo de las sociedades modernas”** (Pág. 392).

A la vez que subía el precio del petróleo los sindicatos entraron en una dinámica en la que pedían **incrementos salariales** para no perder capacidad adquisitiva; llegando a conseguir que se introdujeran cláusulas de revisión automática en los sueldos de los sindicatos. **Este hecho provocó que la espiral inflacionista se siguiera retroalimentando.**

Además, a diferencia de los economistas, la opinión pública suscribía la hipótesis del “desfase salarial perpetuo”. Al considerar que los aumentos salariales siempre van a la zaga de los aumentos de precios, se infiere que la inflación tendrá siempre un impacto negativo en los niveles de vida a largo plazo. Lo que no es cierto. En resumen, la popularización esta tesis aportaba una potente imagen mental con la que los trabajadores entraban en un círculo vicioso reforzado por las fuertes y agresivas demandas de los sindicatos y la reacción de los empresarios (pág. 394).

A partir de los años 80 se aplicó un monetarismo estricto, con Robert Lucas y su tesis conocida como «expectativas racionales»

Para resolver este grave problema, a partir de los años 80 se aplicó un monetarismo estricto, con **Robert Lucas** (2) y su tesis conocida como «expectativas racionales». Para Lucas, como para otros muchos economistas del siglo XX, la consecución de la estabilidad de los precios era un objetivo prioritario. ¿De qué dependía la inflación? Dependía, para Lucas, de las expectativas que etimológicamente se basan en una perspectiva de futuro. Sin embargo, los salarios futuros se acordaban basándose en el pasado. Resultado: el sistema fallaba.

¿Pero cómo ayudaron las expectativas racionales a elegir una política? Para reducir la inflación, los

bancos centrales (o los gobiernos) tenían que anunciar un objetivo de estabilidad de los precios estricto y cumplirlo. **Y así ha venido siendo: la inflación fue dominada.** Con el paso del tiempo, algunos economistas mostraron su creciente apego a la nueva forma de hacer política monetaria. Como consecuencia, la benigna epidemia de la necesidad de una baja inflación se propagó a través de los ambientes académicos, así como su discusión en seminarios o conferencias importantes. “Al final, los modelos llegan a los medios de comunicación, donde personas teóricamente ajenas a la ciencia económica empiezan a sentir curiosidad genuina por un relato que se va instalando dentro de dicho campo de conocimiento” (pág. 75).

Por eso y gracias a Robert Lucas, los economistas están ahora obsesionados con la independencia de los bancos centrales y del cumplimiento de los objetivos de política monetaria, es decir, de su credibilidad y su continuidad.

UNA AMENAZA: LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS DESTRUYEN EMPLEO

En marzo de 2021, me invitaron a asistir a un Seminario de Investigación bajo el título *La Renta Básica Universal en el futuro Modelo Social Europeo: ¿es posible?*. El resumen explicativo describía la posibilidad de implementar una Renta Básica Universal para paliar los efectos destructivos en el empleo que tendría el desarrollo tecnológico, durante la próxima o ya comenzada Cuarta Revolución Industrial.

Es un ejemplo de la vuelta, una vez más, de la narrativa de que la tecnología reduce puestos de trabajo y que sigue en el imaginario colectivo. El miedo al posible vínculo entre más tecnología y menos empleo.

Es el caso de los actos de violencia acaecidos en Nottingham a comienzos del siglo XIX. Los obreros, al observar que con un solo telar un hombre producía lo mismo que muchos trabajadores, decidieron destrozarse las máquinas para no perder su empleo y exponerse a morir de hambre. Este movimiento obrero fue liderado por **un legendario obrero Ludd** (de ahí que a sus seguidores se les denomine *luditas*, en inglés *ludittes*) y alcanzó su máxima virulencia en 1811 y 1812, años de grave penuria para la clase trabajadora británica por la escasez de alimentos y la inflación provocados por la guerra con la Francia napoleónica. La palabra *ludita*, ahora utilizada para definir a una persona que se resiste al progreso tecnológico, se utilizó de forma recurrente cada vez que la economía entraba en una crisis y el paro aumentaba (pág. 274).

En 1830, los disturbios de Swing fueron otro ejemplo de respuesta a la pérdida de empleo provocada por la irrupción de una nueva tecnología: la primera trilladora mecánica. De nuevo, ocurrió en el Reino Unido y el líder espiritual del movimiento era el imaginario *Capitán Swing*. Los alborotadores destruyeron la maquinaria y lideraron otras protestas (pág. 275).

La narrativa de que la tecnología generaba desempleo volvió a aparecer con fuerza en 1995. **Jeremy Rifkin**, profetizó el paro tecnológico en su libro *El fin del trabajo* (3). En él explica cómo las nuevas tecnologías de los ordenadores y de las comunicaciones destruirían más puestos de trabajo que los que crean, provocando un proceso de alcances insospechados.

Rifkin despliega en el libro un detallado cuadro de situación sobre los dramáticos efectos que el explosivo avance de las tecnologías de las comunicaciones y los ordenadores provocaría a nivel mundial en el ámbito laboral provocando la extinción de millones de puestos de trabajo.

El tiempo ha parecido quitar la razón a Rifkin. Aunque la tecnología haya destruido multitud de puestos de trabajo, tanto estos, como los salarios reales han crecido casi continuamente. Como ya dijo **John F. Kennedy** en los años 60: «Si los hombres tenemos suficiente talento como para inventar nuevas máquinas que destruyen puestos de trabajo, también tenemos el talento de hacer que los hombres que han perdido su empleo vuelvan a trabajar».

Millones de trabajadores manuales han sido reemplazados por máquinas, pero gracias al progreso económico se han creado muchos más puestos que los que se han destruido

Mientras que, en los últimos 200 años, millones de trabajadores manuales han sido reemplazados por máquinas, gracias al progreso económico se han creado muchos más puestos que los que se han destruido. En el pasado y en el presente cuando las nuevas tecnologías reemplazan a los trabajadores, siempre aparecen nuevos sectores capaces de absorber a aquellos que han perdido sus trabajos.

UN RESUMEN: EL PODER DE LOS RELATOS

La novedad que aporta *Narrativas económicas* es la utilización de modelos epidemiológicos para describir cómo se difunden las narrativas. Se refiere a este proceso como una especie de contagio, hasta el punto de que «se vuelven virales». Como muchos patrones de enfermedades, la propagación de narrativas sigue un patrón: avanzando lentamente al principio, luego acelerando y después quedando latente o desapareciendo (4). Lo que Shiller **denomina la recurrencia de las narrativas económicas** (pág. 181).

Son, por tanto, historias contagiosas que tienen el enorme potencial de cambiar la forma en que las personas toman sus decisiones económicas (5).

Recientemente, una vasta literatura económica ha analizado cómo las percepciones de la gente pueden motivar ciertos acontecimientos. El poder que toman estas narrativas es más amplio y profundo de lo que la economía contemporánea por ahora está preparada para aceptar.

¿Por qué? se incrustan en el subconsciente colectivo.

Así, si queremos saber por qué ocurrió un suceso económico inusualmente grande, debemos conocer las narrativas dominantes en torno a dicho acontecimiento. Incluso aunque no estén relacionadas, **el hecho de que confluyan en el tiempo pueden acelerar la evolución económica en una determinada dirección.** Es importante reconocer que los grandes acontecimientos de la economía no se pueden explicar simplemente por una única constelación de narrativas. En su lugar, explicar esos sucesos requiere hacer una lista de narrativas económicas que, por sí misma no se puede describir como una simple historia o una narrativa contagiosa (pág. 80 y 81).

En definitiva, es importante reconocer que los grandes acontecimientos de la economía no se pueden explicar simplemente por la Teoría Económica. Es mucho más probable que para explicar esos

sucesos, como dice Shiller, haya que acudir a las narrativas económicas.

1) Persona que lleva y trae cuentos y chismes.

2) La mayoría de los economistas han considerado durante mucho tiempo a Robert Lucas (ganador del premio Nobel de economía de 1995 y profesor de la universidad de Chicago) como el economista más influyente de su generación. Su trabajo transformó tanto la teoría macroeconómica como la forma de pensar de los economistas sobre los efectos de la política económica.

3) Jeremy Rifkin. *The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era*. Putnam Publishing Group. 1995

4) Barry Eichengreen. *Tales of the Economy*. Project Syndicate. 1 de noviembre de 2019.

5) Jonathan Portes. "Tiempo para historias" Finanzas & Desarrollo, marzo de 2020, pág. 63.

Fecha de creación

20/05/2021

Autor

Rafael Pampillón Olmedo

Nuevarevista.net