

MESA REDONDA

“La perversión del lenguaje en el análisis de la información financiera pública”



Rafael Doménech Vilarriño.

Economista. Jefe BBVA Research. Catedrático de Fundamentos del Análisis Económicos de la Universidad de Valencia-excedente

Madrid, 17 de febrero de 2014

Agradezco a los organizadores y al Instituto de Estudios Fiscales la invitación para participar en este panel sobre la perversión del lenguaje en el análisis de la información económica.

En esta ponencia voy a tratar de exponer de forma sencilla y breve mis reflexiones sobre la importancia del lenguaje en Economía, un tema sobre el que he estado pensando durante mucho tiempo por diversas razones. La primera, porque soy docente y llevo muchos años dando clase en la universidad. La segunda porque buena parte de mi trabajo también consiste en hacer presentaciones en conferencias académicas o divulgativas, en eventos a clientes, con medios de comunicación, etc., para tratar de explicar la situación y perspectivas económicas, así como el análisis económico aplicado a muchos ámbitos, de manera pedagógica y de forma comprensible, lo más sencilla posible, cambiando el registro cuando es necesario, en función de la audiencia.

Quiero empezar con la cita a Lewis Carroll, que ya ha utilizado el Presidente del Instituto de Estudios Fiscales, José Antonio Martínez, en su introducción a esta sesión: “cuando uso una palabra, ésta significa exactamente lo que yo quiero que signifique, ni más ni menos”.¹⁴ Como vamos a ver a lo largo de mi ponencia, esta afirmación no siempre es cierta.

El lenguaje en la información económica es crucial. Cómo podemos ver en el Gráfico 1, desde la realidad económica que observamos a través de las estadísticas, de las que en la ponencia anterior nos hablaba Carmen Alcaide, hasta la interpretación de esa realidad que le llega a la sociedad hay diversas etapas. El lenguaje es, desde luego, uno de los factores que puede alterar la correcta comprensión, por parte de la sociedad, de la realidad. Y la sociedad necesita comprender bien la situación económica para adoptar decisiones individuales y sociales (de política económica) correctas y bien fundamentadas.

¹⁴ Lewis Carroll (1871): *Through the Looking-Glass, and What Alice Found There*.



Gráfico 1: *Etapas de la comunicación en Economía*

El análisis económico y el lenguaje que utilizamos los economistas no es sencillo, está lleno de códigos, términos técnicos, y la perversión del lenguaje es una más de las razones por las que la sociedad puede terminar entendiendo mal la realidad económica, teniendo una idea equivocada de la misma y, por lo tanto, dando una respuesta inadecuada, tanto en términos individuales como sociales, cuando tiene que aprobar o desaprobado una determinada política económica. Pero insisto en que la perversión es uno más de estos problemas que puede tener el lenguaje. A diferencia de las ponencias anteriores, en la que básicamente se ha dado a entender que esa perversión es intencionada y una manipulación, quiero incidir en que en algunas situaciones es involuntaria. En estos casos se debe sencillamente a un uso inapropiado de la comunicación, en el que el emisor del mensaje no se pone en el lugar del receptor.

Suponiendo que se cumplen todas las condiciones que se mencionaban en la ponencia de Carmen Alcaide, de manera que la información estadística es de calidad, oportuna y transparente, y que el análisis económico que hacemos los economistas es correcto, es muy importante hacer un esfuerzo pedagógico para que la comunicación sea eficaz. Como muy bien exponía en su ponencia Rafael Pola, hay que explicar de forma sencilla y comprensible para la sociedad temas que son, en muchos casos, complejos. Hay que adaptar los mensajes al tipo de audiencia, utilizando distintos niveles en función de sus conocimientos.

En 2013 se llevó a cabo un seminario internacional de la lengua y del periodismo, que organizaron conjuntamente Fundéu BBVA y la Fundación San Millán de la Cogolla.¹⁵ En este seminario precisamente se ponía especial atención en la necesidad de respetar la integridad del mensaje para que llegue a la sociedad la información sobre la realidad económica, de manera que pueda tomar decisiones apropiadas. A mí me gustaría subrayar esa necesidad de que el mensaje llegue a la sociedad de forma íntegra, porque hay veces en las que sencillamente el mensaje no llega.

Los problemas de comunicación son una de las razones de que, seis años más tarde, buena parte de la sociedad española todavía no haya entendido bien la crisis iniciada en 2008

¹⁵ Véase "Conclusiones del VIII Seminario Internacional de Lengua y Periodismo: 'El lenguaje de la crisis'" (2013) en <http://www.fsanmillan.es/taxonomy/term/29>

y sus consecuencias. Tras un retraso en aceptar la existencia de la crisis y un análisis económico a menudo viciado por posiciones ideológicas, la comunicación sobre de las causas y consecuencias de la crisis ha sido ineficaz. La falta de una comprensión clara ha creado mucho ruido y ha dado lugar a un escaso apoyo social a muchas de las reformas y ajustes que debían aplicarse. La verdad ha sido una de las primeras víctimas de la crisis.

A continuación analizo tres ejemplos concretos en los que el mensaje no ha llegado adecuadamente a la sociedad o lo ha hecho de forma distorsionada. El primero de los ejemplos tiene que ver con el crédito bancario. Durante estos años de crisis hemos escuchado con mucha insistencia que la disminución del crédito es una de las causas de la crisis y, últimamente, de que la recuperación no será posible mientras el crédito siga disminuyendo. En mi opinión, éste es un ejemplo de distorsión en el mensaje por utilizar un lenguaje poco preciso. Por ejemplo, cuando a mediados de 2012 España solicitó el programa de asistencia financiera (el rescate del que nos hablaba Borja Puig), se decía que el objetivo de ese programa de asistencia financiera era que el crédito volviera a fluir. Pero, ¿qué definición de crédito tenemos que utilizar? ¿Cuál es el crédito del que se habla normalmente?

En los medios de comunicación normalmente se utiliza el nivel acumulado del crédito, es decir, el stock. Pero esta definición del crédito nos interesa menos desde la perspectiva de la recuperación económica que otra definición alternativa. El stock de crédito es la variable de interés para referirnos al endeudamiento de las familias y de las empresas, pero no del crédito necesario para financiar la recuperación económica en el presente. Por ejemplo, como se muestra en el Gráfico 2, entre diciembre de 2012 y diciembre de 2013 el stock de crédito a las empresas disminuyó un 6% y al consumo un 8%. Pero estas tasas de crecimiento negativas son resultado del proceso de reducción del endeudamiento de empresas y hogares, es decir, del desapalancamiento, puesto que las amortizaciones son mayores que el nuevo crédito. Se trata de un proceso de reducción de la deuda positivo y necesario para la recuperación a medio y largo plazo.



Gráfico 2: Tasa de crecimiento interanual en diciembre 2013 del stock de crédito y del flujo de nuevas operaciones. Fuente: Banco de España.

Sin embargo, desde el punto de vista de la recuperación económica y de la financiación de las nuevas decisiones de inversión de las empresas, de consumo de los particulares, y la creación de empleo lo verdaderamente relevante es el flujo de nuevas operaciones de crédito. Lo que importa es precisamente cuánto crecen esas nuevas operaciones. Y su evolución es diametralmente opuesta a la del stock de crédito, como podemos ver en el Gráfico 2. Para el mismo periodo que analizábamos antes, el flujo de nuevas operaciones de crédito creció un 7,1% en el caso de las empresas y un 32,4% en el caso del crédito al consumo. El stock de crédito disminuyó, lo que significa que las empresas y particulares estaban amortizando más crédito antiguo en una cantidad mayor de la que se otorgaba el crédito nuevo, que sin embargo también aumentaba, como consecuencia de la recuperación de la demanda y la reducción de las tensiones financieras.

La conclusión es clara: cuando no se explica bien el problema, la sociedad lo comprende mal y otorga un escaso apoyo a la política económica, en este caso a un rescate bancario, pensado para recuperar el flujo de crédito nuevo y no para evitar la disminución del stock de crédito. Si, por explicaciones inadecuadas o problemas de comunicación, la sociedad tiene una visión parcial del problema y solo ve que sigue disminuyendo el stock de crédito, se preguntará para qué ha servido el rescate bancario. Si por el contrario entiende que esta disminución del stock de crédito es aconsejable, ya que ello significa un menor endeudamiento de empresas y hogares, y al mismo tiempo conoce que el flujo de nuevas operaciones de crédito, con la que se financia la inversión y el consumo, está creciendo puede entender que el proceso de reestructuración bancaria está dando los resultados correctos.

Un segundo ejemplo, en este caso de una comunicación poco eficaz, es el déficit público. Este es un tema que ya ha salido parcialmente en la ponencia de Carmen Alcaide. Normalmente las cifras que se transmiten a la sociedad sobre el saldo presupuestario de las administraciones públicas suelen estar en euros o en porcentaje del PIB. Por ejemplo, como muestra el Gráfico 3, en 2012 el déficit de las AA.PP. fue de 73.298 millones de euros o el 6,98 por ciento del PIB.

No hay nada incorrecto en estas cifras, pero es una forma poco eficaz de utilizar el lenguaje. Primero porque, cuando se manejan tantos millones de euros, mi experiencia es que para la mayor parte de la gente se trata de una cantidad tan grande que termina siendo muy abstracta. Segundo, porque muchas personas no saben bien lo que es el PIB, si es un flujo, si es un stock o qué es lo que mide exactamente. En su ponencia Carmen Alcaide nos decía que la sociedad confunde sistemáticamente la riqueza con el flujo de valor añadido producido durante un periodo de tiempo. Por lo tanto, expresar el déficit en función de una variable que sólo conocen bien los economistas o expertos resulta poco útil. Mi experiencia es que el déficit expresado en porcentaje del PIB resulta abstracto, incluso a los alumnos de Economía que están a punto de acabar su carrera, cuando ellos deberían saber bien lo que es el Producto Interior Bruto.

Capacidad (+) / Necesidad (-) de financiación AA.PP.
Sin los gastos ligados a la reestructuración bancaria.

Millones de euros

-73.298

% del PIB

-6.98%

Capacidad (+) / Necesidad (-) de financiación AA.PP.
Sin los gastos ligados a la reestructuración bancaria.

Por persona ocupada (EPA)

-4.123

% sobre ingresos totales

-19.2%

Gráfico 3: Saldo presupuestario de las AA.PP. en 2012. Fuente: Actualización del Programa de Estabilidad, Ministerio de Hacienda y AA.PP.

Creo que hay que tratar de utilizar mensajes más directos y comprensibles cuando se dan las cifras de déficit de las AA.PP. para que la sociedad comprenda bien el problema. Por ejemplo, la magnitud del déficit público es más fácil de comprender cuando se pone en términos per cápita o de personas ocupadas. En este último caso, el déficit público de 2012 equivalía a 4.123 euros por cada persona ocupada. En el Gráfico 4 se ha expresado el déficit en términos per cápita. Este gráfico resulta muy ilustrativo para mostrar claramente cómo se han desplomado los ingresos per cápita a los niveles de 2000 y que la reducción del gasto público no ha sido suficiente como para evitar un déficit público ligeramente inferior a los 1.500 euros per cápita en 2013.

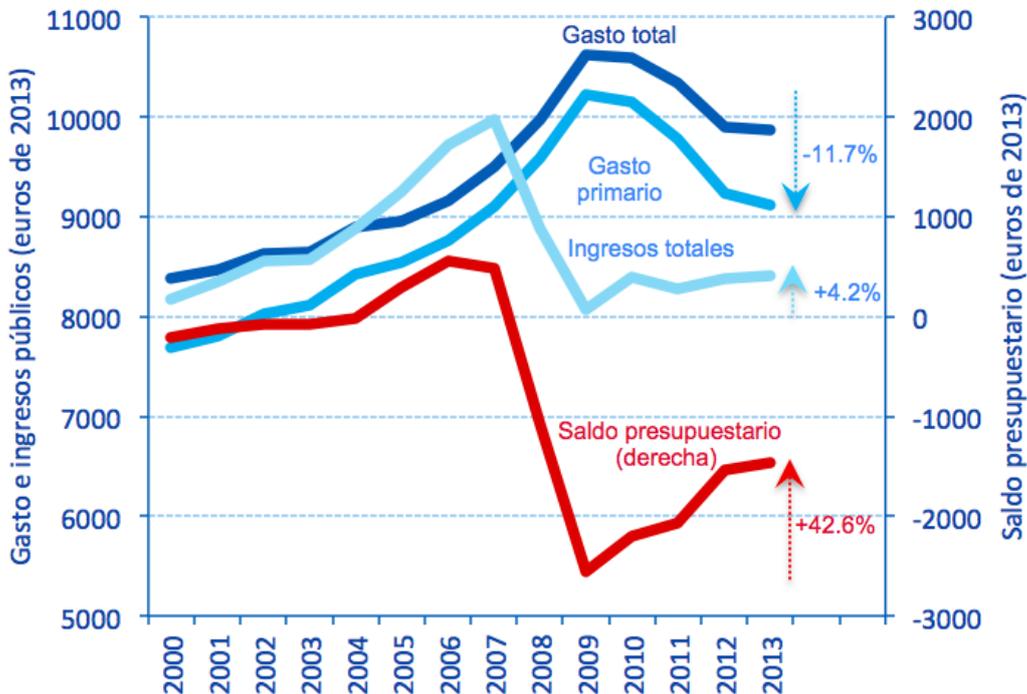


Gráfico 4: Gasto, ingresos y saldo presupuestario de las AA.PP. en términos per cápita (euros de 2013). Fuente: BBVA Research en base a MINHAP e INE.

Otra forma muy sencilla de expresar el déficit público es ponerlo en relación a los ingresos públicos totales. En este caso el déficit de 2012 representaba el 19,2% de los ingresos

o, lo que es lo mismo, por cada 5 euros de ingresos las Administraciones Públicas están gastando aproximadamente 6, es decir, un euro más.

El tercer ejemplo es el de la reforma de las pensiones. En algunos casos, la perversión consiste en utilizar un lenguaje que dificulta la comunicación entre el emisor y el receptor. Y esa perversión, como decía, puede ser involuntaria o intencionada. Este ejemplo de las pensiones está tomado de la prensa, de noticias que ofrecían una mala explicación de la propuesta sobre el Factor de Sostenibilidad de las Pensiones. Fue una situación que viví muy directamente, ya que tuve el privilegio de formar parte del Comité de Expertos para la reforma del sistema de pensiones de 2013. Algunos de los titulares que aparecieron en la prensa parecían tener el objetivo de generar anticipadamente un rechazo social a la propuesta en la que estábamos trabajando: “los expertos apuestan por que las pensiones pierdan poder adquisitivo”, “el Comité propone que las pensiones nunca puedan subir más que el IPC”, “las nuevas fórmulas implican prestaciones más bajas” o “la fórmula es complicada ... el IPC ni está ni se le espera”. En el Gráfico 5 aparece representada una fórmula que apareció en un periódico en aquellos días, que no sólo era incorrecta sino que parecía destinada a confundir a la opinión pública y apoyar uno de los titulares anteriores.

Fórmula del factor de actualización anual de las pensiones

$$g_{pm,t+1} = \frac{(1+g_{I,t}^*)}{(1+g_{P,t}^*)(1+g_{pm,t}^*)} \left[\left(\frac{I}{G} \right)_0^1 \right]^\alpha - 1$$

Gráfico 5: *Ejemplo de cómo presentó algún medio de comunicación los trabajos en curso del Comité de Expertos sobre el factor de sostenibilidad del sistema público de pensiones.*

Como veíamos en la presentación de Rafael Pola, es difícil que la sociedad en general pueda entender una expresión tan complicada como esa, sobre todo si es inexacta. En este caso la perversión parecía ser intencionada precisamente para indicar que la fórmula era complicada y argumentar algo que era falso: que el IPC ni estaba ni se le esperaba en la fórmula de revalorización.

En el Gráfico 6 aparece representada una forma mucho más sencilla y correcta de explicar el factor de revalorización anual, que he venido utilizando en muchas conferencias y presentaciones tras aprobarse el Informe. En esta expresión se ve claramente que la revalorización anual de las pensiones depende de cinco componentes. Dos de ellos suman: la inflación y el crecimiento real de los ingresos. Y tres de ellos restan: el crecimiento del número de pensiones, el efecto de sustitución (debido a que las pensiones de los nuevos pensionistas del sistema son en media más elevadas que las de aquellos que lo abandonan) y la corrección

gradual del déficit del sistema de pensiones. Es decir, la revalorización anual no es más que la diferencia entre el crecimiento de los ingresos nominales y el crecimiento del gasto que el propio sistema tiene de forma inercial y automática, y que se produciría aunque la revalorización fuera cero. Por lo tanto, en el Gráfico 6 queda claro que los pensionistas no ganan o pierden poder adquisitivo dependiendo de si la inflación es mayor o menor, sino que lo hacen si el crecimiento real de los ingresos supera o no al crecimiento del gasto debido a estas dos fuerzas, el crecimiento del número de las pensiones o ese efecto que tiene el hecho de que se jubilen pensionistas con pensiones bajas y entren en el sistema pensionistas con pensiones altas.



Nota: todas las variables entran corregidas por el ciclo económico

Gráfico 6: El factor de la revalorización anual de las pensiones públicas.
Fuente: Informe del Comité de Expertos sobre el factor de sostenibilidad del sistema público de pensiones

El Gráfico 6 muestra también claramente otro mensaje: la propuesta de revalorización anual permite todo, absolutamente todo, salvo una cosa. Como las variables que aparecen en esa expresión están corregidas por el ciclo económico, lo único que no puede hacerse es pagar pensiones incurriendo en un déficit recurrente o estructural del sistema. La propuesta permite aumentar todo lo que se quiera los ingresos para que la revalorización anual sea muy superior a la inflación, pero siempre que se cumpla la restricción presupuestaria: si queremos gastar más en pensiones tenemos que garantizar más ingresos estructurales en el sistema.

Para concluir y ser fiel a lo que señalaba al comienzo de mi ponencia, tratando de ser breve en las reflexiones que quería transmitirles, me gustaría acabar con los cinco mensajes siguientes. En primer lugar, algo que resulta bastante obvio: tenemos que admitir que la información económica, el propio análisis económico no es sencillo. Tiene su propia jerga, es un lenguaje que utiliza sus propios términos técnicos. Por eso, como tratan de hacer los medios de comunicación y afirman con mucha frecuencia los periodistas “hay que aterrizar” esos mensajes, simplificar su lenguaje para que sean comprensibles por parte de la mayor parte de la sociedad.

En segundo lugar, como decía muy bien un excelente periodista, John Müller, “con mucha frecuencia el lenguaje se suaviza y oculta la auténtica dimensión de lo que sucede”.¹⁶ Pero también en otras ocasiones ocurre justo todo lo contrario, se exagera y se distorsiona el lenguaje para alterar la respuesta de la sociedad.

¹⁶ Véase J. Müller, “El Lenguaje Tecnocrático”, El Mundo, 3 de Junio de 2013.

Tercero, para que podamos aterrizar y hacer comprensible el lenguaje económico, la ayuda de los expertos en comunicación y de los publicistas puede resultar muy útil, siempre que preservemos la integridad del mensaje, como hemos visto en las ponencias anteriores. Pero, no basta con preservar el mensaje, hay que tratar de que llegue a la mayor parte de la sociedad de una forma comprensible y sencilla.

Cuarto, una manera de facilitar esa comprensión por parte de la sociedad es mejorar su educación económica y financiera. Hay algunos programas educativos y proyectos con este objetivo, como el del Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Otro ejemplo, es el Instituto de Pensiones de BBVA puesto en marcha en 2013, para tratar que un problema tan complejo como es el del ahorro de previsión para la vejez sea algo comprensible por parte de la sociedad.

Quinto y último, los economistas tenemos que hacer un esfuerzo para mejorar la pedagogía, de manera que la sociedad analice los problemas económicos en términos dinámicos, que piense cuáles son las consecuencias temporales de las decisiones que se toman, entre ellas las de política económica. Y también hacer pensar a la sociedad en los efectos generales, en cuáles son las consecuencias colaterales, los efectos externos en otros mercados y agentes económicos de esas decisiones económicas.

En definitiva, y volviendo a la cita de Lewis Carroll con la que comenzaba mi ponencia, el reto es hacer todo lo posible para que cuando usamos una palabra ésta signifique en el receptor exactamente lo que queremos que signifique, sin distorsionar la realidad económica.