

ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO INDIVIDUAL

Individual Consumer Price Index

ESMERALDA GÓMEZ LÓPEZ*

Fecha de recepción: 20 de septiembre de 2024

Fecha de aceptación: 22 de octubre de 2024

Abstract: This article defines the Individual Consumer Price Index (ICPI) as a tool that adjusts price measurements according to the specific consumption patterns of each individual or family, adapting to their particular economic reality. The monetary policies implemented by central banks and the use of fractional reserve banking by private banks play a key role in determining the cost of living, affecting purchasing power by influencing money creation and credit expansion. These dynamics generate price variations that impact each individual differently. Unlike the general Consumer Price Index, which provides an average view of price variations across a geography, the ICPI, despite its challenges, reflects the dynamism and subjectivity inherent to each person or household.

Keywords: individual consumer price index; financial health; purchasing power; financial planning.

JEL Classification: E31; D14; D12.

Resumen: Este artículo define el Índice de Precios al Consumo Individual (IPCÍ) como una herramienta que ajusta las mediciones de precios según los patrones de consumo específicos de cada individuo o familia, adaptándose a su realidad económica particular. Las políticas monetarias implementadas por los bancos centrales y el uso de la reserva fraccionaria por los bancos privados juegan un papel clave en la determinación del coste de vida, afectando el poder adquisitivo al intervenir en la creación de dinero y en la expansión del crédito. Estas dinámicas, generan variaciones de precios que impactan de manera diferente a cada individuo. A diferencia del Índice de

* Universidad Rey Juan Carlos. ORCID; <https://orcid.org/0009-0006-7118-1496>

Precios al Consumo general, que presenta una visión promedio de las variaciones de precios de una geografía, el IPCI, que también presenta desafíos, refleja el dinamismo y la subjetividad inherente a cada persona o núcleo familiar.

Palabras clave: índice de precios al consumo individual; salud financiera; poder adquisitivo; planificación financiera.

Clasificación JEL: E31; D14; D12.

Alfred Sauvy, en su obra “Variations des prix de 1810 à nos jours” publicada en 1952 en el *Journal de la Société Statistique de Paris*, describe el índice general de precios como “un monstruo”, destacando la dificultad inherente en la creación y uso de un índice único que pretenda representar con precisión la variación de los precios. Sauvy señala que los índices de precios, lejos de ser representaciones exactas, son abstracciones que dependen de los métodos estadísticos, reflejando más bien lo que ignoramos en lugar de lo que conocemos con certeza. El autor reconoce además la desconexión entre la percepción pública de los precios y la realidad objetiva, algo que observaba, además, como un fenómeno recurrente. Este artículo pretende aportar una herramienta que tienda a minimizar dicha desconexión. En concreto, este artículo tiene como objetivo definir el Índice de Precios al Consumo Individual (IPCI) así como explorar los beneficios de la adopción en la planificación financiera personal y su potencial para mejorar la toma de decisiones financieras, como una herramienta más precisa para la medición de la variación de precios personalizada. La relevancia de esta definición radica en que el Índice de Precios al Consumo (IPC), aunque es una métrica ampliamente utilizada para medir las variaciones de precios, no refleja adecuadamente las diferencias individuales en los hábitos de consumo, pues no captura las realidades específicas de cada consumidor, lo que afecta la capacidad de los individuos para gestionar de manera precisa su poder adquisitivo. Tal como señala Mises en *La acción humana* (1986), el cálculo económico basado en agregados no refleja la realidad subjetiva y única de

cada individuo. Según Mises, los precios de mercado, generados en un entorno libre, son los únicos que pueden reflejar la utilidad y valoración que cada persona asigna a los bienes y servicios, lo que refuerza la necesidad de un enfoque más desagregado y preciso. Así, para el ámbito de las finanzas personales es necesario un enfoque como el propuesto, que permite un seguimiento más fiel y personalizado de las variaciones de precios que afectan a cada individuo.

El análisis del nivel general de precios en cualquier economía se realiza a través del Índice de Precios de Consumo, cuya evolución influye de manera directa en los ingresos, gastos cotidianos, ahorro y expectativas de futuro de los ciudadanos, así como en las previsiones y decisiones regulatorias de los Gobiernos. El IPC es, además, un instrumento utilizado para el análisis macroeconómico facilitando una base para relacionar otros agregados económicos y realizar comparaciones internacionales (de Motes, 2013). Sin embargo, esta medida general no refleja adecuadamente las diferencias individuales en los hábitos de consumo ni las variaciones geográficas o socioeconómicas, lo que genera una visión distorsionada de la variación de los precios experimentada por cada persona¹. El Índice de Precios al Consumo Individual surge como una alternativa para capturar de manera más precisa cómo las variaciones en los precios afectan a los distintos individuos², ajustando las ponderaciones de los bienes y servicios según sus patrones específicos de consumo, y a su realidad temporal. Este enfoque posibilita una medición más precisa y personalizada tanto del coste de vida como del poder adquisitivo, constituyéndose en una herramienta más efectiva para la planificación financiera. Además, resulta especialmente valiosa en un entorno económico influenciado tanto por factores externos al individuo como por

¹ Cabe destacar que el IPC, debido a su elaboración en base a una canasta fija y promedio, también presenta desafíos en cuanto a la opacidad en su construcción. Los cambios en la calidad o cantidad de los productos, como la tendencia de los vendedores a reducir el tamaño de los productos en lugar de aumentar los precios, son difíciles de reflejar en los datos de la métrica. Estos fenómenos, conocidos como "shrinkflation", erosionan el poder adquisitivo de manera más imperceptible y refuerzan la necesidad de un índice personalizado.

² A lo largo del artículo se hablará indistintamente de individuos o núcleo familiar.

circunstancias internas, que en conjunto impactan significativamente su salud financiera³.

1. El problema

En la determinación del coste de vida, influyen numerosos factores que afectan tanto a la oferta de bienes y servicios como a la cantidad de dinero en circulación. Dentro de este complejo entramado, dos actores desempeñan un papel fundamental en la configuración de las condiciones económicas que determinan el poder adquisitivo: los bancos centrales y los bancos privados. A través de políticas monetarias y la regulación del sistema bancario, estas instituciones intervienen en la creación y distribución del dinero, además de intervenir en la estructura crediticia que soporta el crecimiento económico y, en última instancia, las variaciones en los precios que experimentan los individuos. La forma en que ambos gestionan la oferta monetaria y el crédito tiene un impacto directo en el coste de vida de las personas, determinando su capacidad de consumo, ahorro y endeudamiento. Por ello, primero hay que comprender cómo estas instituciones afectan la economía personal y las decisiones financieras a largo plazo. La subida o bajada general de los precios de todos los bienes y servicios debe ser forzosamente de origen monetario (Mises, 1986, p. 504). Una subida general de precios es una rebaja del poder adquisitivo de la moneda y viceversa.

1.1. *El rol de los bancos privados en el coste de vida: Efectos de la reserva fraccionaria*

La reserva fraccionaria es uno de los mecanismos que contribuye a la creación de dinero en el sistema bancario. El coeficiente de

³ La “salud financiera” se define, según Gómez (2023), como el bienestar sostenido en el tiempo que se alcanza a través de una buena gestión de la economía personal en un contexto favorable. Se considera que la salud financiera es el resultado de la interacción de múltiples factores contextuales, la ley de la preferencia temporal y el ejercicio de la autodeterminación individual.

caja, también denominado coeficiente de reservas, establece el porcentaje de depósitos que las entidades de crédito deben mantener como reservas mínimas obligatorias. En el caso de la eurozona, el Banco Central Europeo (BCE) es la institución que fija este coeficiente. Hasta enero de 2012, se requería que las entidades de crédito de la zona euro mantuvieran un coeficiente del 2% sobre ciertos pasivos, principalmente depósitos de clientes. A partir de esa fecha, este coeficiente se redujo al 1%, con el objetivo de flexibilizar la cantidad de dinero en circulación⁴. La Ley de Peel, promulgada el 19 de julio de 1844, marcó un hito en la regulación monetaria al establecer requisitos específicos para la emisión de billetes en Inglaterra. Esta legislación, respaldada por la Escuela Monetaria, instauró dos disposiciones clave: en primer lugar, dictaminó la necesidad de mantener un coeficiente de caja del 100% para la emisión de billetes, una medida que no se extendió a los depósitos bancarios. En segundo lugar, confirió al Banco de Inglaterra el monopolio exclusivo sobre la emisión de papel moneda, una decisión que, paradójicamente, intensificó las dinámicas de expansión crediticia al centralizar y potencialmente amplificar el proceso de creación de dinero (Huerta de Soto, 1998). El impacto de la Ley de Peel en la estructura monetaria reflejó un intento por controlar el aumento de precios derivado de la emisión descontrolada de billetes, pero su enfoque se quedó corto al no aplicar las mismas restricciones a los depósitos bancarios. Mientras que el control sobre la emisión de billetes se consideraba una medida suficiente para estabilizar la oferta monetaria, los bancos continuaron practicando la reserva fraccionaria con los depósitos, permitiendo la expansión del crédito más allá del dinero disponible en reserva. Como resultado, el sistema bancario siguió generando dinero a través del crédito, alimentando el ciclo económico de auge y recesión. Dentro del marco de la reserva fraccionaria, los bancos tienen la capacidad de generar crédito más allá de las reservas efectivamente mantenidas, lo que conduce a un proceso

⁴ Para más información, consultar: Banco de España. (n.d.). ¿Qué es el coeficiente de caja o coeficiente de reservas? Recuperado de <https://www.bde.es/wbe/es/areas-actuacion/politica-monetaria/politica-monetaria-area-euro/tipos-interes-bce/que-es-el-coeficiente-de-caja-o-coeficiente-de-reservas.html>

de multiplicación del crédito. Esto se debe a que cada vez que un banco concede un préstamo, crea simultáneamente un depósito en el balance del prestatario, incrementando de esta manera la oferta monetaria en la economía sin un respaldo directo en activos líquidos. Este mecanismo permite a los bancos, operando colectivamente dentro del sistema bancario, inducir una expansión crediticia significativamente mayor que la cantidad original de las reservas disponibles. Este proceso de creación de crédito tiene importantes implicaciones en la estabilidad financiera y en la economía personal, ya que puede distorsionar la relación entre el dinero disponible y los bienes y servicios disponibles en la economía. Cuantos más préstamos se conceden, mayor es la cantidad de dinero en circulación. En última instancia, el resultado es un aumento generalizado de los precios, que afecta directamente el poder adquisitivo de los individuos y el coste de vida. La capacidad de los bancos para multiplicar el crédito, sin la necesidad de mantener reservas completas, es uno de los factores clave que subyacen en la expansión de la oferta monetaria, exacerbando los ciclos de auge y recesión y afectando la estabilidad económica a largo plazo (Huerta de Soto, 1998).

Según expone Huerta de Soto (1998, pp. 204-207), el proceso de expansión crediticia, característico del sistema bancario que opera bajo el régimen de reserva fraccionaria, implica la creación *ex nihilo* de depósitos bancarios. Sin embargo, este mecanismo además de impulsar una fase expansiva en la economía, instaura las condiciones para una posterior contracción crediticia que puede ser igualmente significativa. El ciclo económico, exagerado por la reserva fraccionaria, es altamente cíclico y se ve afectado por varios factores que pueden inducir una retracción en la oferta de crédito y, por lo tanto, en la actividad económica. Estos factores, operando de manera aislada o conjunta, pueden precipitar una contracción crediticia, la cual disminuye la disponibilidad de crédito, afectando negativamente la inversión, el consumo y el crecimiento económico general, con impactos directos sobre las finanzas personales de los individuos. Los siguientes elementos son clave en este proceso:

- a) Reducción de depósitos originarios: Cuando los depositantes retiran sus fondos del sistema bancario, se desencadena

un proceso de reversión en la cadena de créditos y depósitos generados previamente. Esta disminución en la base de depósitos originales conlleva una contracción proporcional en la capacidad de los bancos para conceder nuevos préstamos, reduciendo así la cantidad de crédito disponible en la economía. Este fenómeno puede desencadenar una serie de eventos que afecten tanto a la oferta monetaria como a la actividad económica general.

- b) Preferencia del público por liquidez: Si aumenta la preferencia de los individuos por mantener efectivo fuera del sistema bancario, ya sea debido a desconfianza en la estabilidad financiera o por la expectativa de rendimientos más bajos en los depósitos bancarios, la base sobre la cual los bancos pueden expandir el crédito disminuye. Este fenómeno refleja el comportamiento de los agentes económicos cuando se enfrentan a situaciones de incertidumbre o inestabilidad económica, lo que afecta directamente la capacidad de los bancos para multiplicar el crédito y sostener el ciclo expansivo.
- c) Mayor cautela bancaria: Ante la percepción de un aumento del riesgo en la economía, los bancos pueden optar por incrementar sus reservas por encima del mínimo requerido, con el fin de protegerse ante posibles retiros inesperados de los depositantes. Este comportamiento prudente, aunque reduce el riesgo de insolvencia, también limita la capacidad de los bancos para generar nuevos créditos, lo que a su vez ralentiza la expansión crediticia y reduce la actividad económica.
- d) Reembolso de préstamos: Cuando se incrementa la tasa de amortización de los préstamos existentes sin que se otorguen nuevos créditos en la misma proporción, el volumen total de crédito en la economía se reduce. Este fenómeno puede actuar como un freno sobre la expansión económica, ya que reduce la cantidad de dinero disponible para la inversión y el consumo, afectando la actividad productiva y el bienestar financiero de los individuos.
- e) Incremento en la morosidad: Cuando los prestatarios no pueden cumplir con sus obligaciones de reembolso, los

bancos se ven obligados a absorber pérdidas relacionadas con préstamos incobrables. Si los proyectos financiados con estos préstamos fracasan, el deterioro del balance bancario limita su capacidad para otorgar nuevos créditos, generando una contracción del crédito disponible en la economía. Este factor amplifica el riesgo de una recesión económica y afecta tanto a las empresas como a los individuos que dependen de la estabilidad crediticia para sus decisiones de inversión y consumo.

1.2. *El rol de los bancos centrales en el coste de vida: Efectos de la expansión crediticia en la estructura productiva y la estabilidad financiera*

El comportamiento del mercado ante inversiones financiadas mediante expansión crediticia ha sido ampliamente documentado en la literatura económica, mostrando una secuencia de efectos que alteran la estructura productiva y la estabilidad financiera de manera significativa. Huerta de Soto, en su libro *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos* (1998) presenta un análisis detallado de este fenómeno, destacando cómo la expansión del crédito provoca una serie de ajustes en los mercados que, aunque inicialmente parecen impulsar la actividad económica, posteriormente generan desequilibrios profundos y crisis financieras.

Uno de los primeros efectos de la expansión crediticia es el aumento de los precios de los factores productivos. La reducción inicial del coste del crédito estimula la inversión, pero al no estar respaldada por un incremento equivalente en el ahorro, esta mayor demanda de factores productivos eleva sus precios. Este fenómeno se amplifica debido a la demanda monetaria adicional generada por los nuevos créditos, que no se corresponde con un ahorro real previo (Huerta de Soto, 1998). A medida que el nuevo dinero se inyecta en el sistema, llega también a los consumidores, lo que provoca un aumento en los precios de los bienes de consumo. La mayor demanda de estos bienes, combinada con la ralentización en su producción debido al alargamiento de los procesos productivos, contribuye a que los precios de los bienes de consumo se incrementen de manera significativa. En este proceso, las empresas situadas más

cerca de la etapa de consumo final se benefician en mayor medida, ya que los precios de los bienes de consumo aumentan más rápido que los precios de los factores productivos. Esto genera un aumento relativo en los beneficios de estas empresas, lo que distorsiona la estructura productiva y orienta las inversiones hacia sectores más cercanos al consumo final, en detrimento de las fases productivas anteriores (Böhm-Bawerk, 1947). Otro efecto que describe Huerta de Soto (1998) es el efecto Ricardo, en el que la relación entre los precios de los bienes de consumo y los salarios se modifica, provocando una reducción en los salarios reales. Esta disminución del poder adquisitivo fomenta la sustitución de capital por mano de obra, lo que altera la estructura de producción en la economía. A medida que avanza el ciclo de expansión crediticia, los tipos de interés comienzan a aumentar. Aunque inicialmente la expansión del crédito reduce los tipos, la inflación resultante y la competencia por recursos financieros hacen que los tipos de interés finalmente se eleven, incluso por encima de los niveles previos a la expansión. Este incremento en los costes del crédito puede desencadenar una contracción de la inversión, lo que sienta las bases para una crisis. Finalmente, la expansión crediticia culmina en una crisis financiera y una recesión económica. La insolvencia bancaria y la necesidad de reajustar los proyectos productivos para alinearlos con la nueva realidad económica derivan en pérdidas para las empresas, especialmente en aquellas alejadas del consumo final. Esto marca el inicio de la fase de contracción, caracterizada por ajustes dolorosos que corrigen las malas inversiones y desajustes estructurales en la economía (Huerta de Soto, 1998).

La secuencia de efectos descrita por Huerta de Soto subraya que la expansión crediticia, lejos de fomentar un crecimiento sostenido, introduce ineficiencias en la asignación de capital y lleva a ciclos de auge y recesión. La expansión crediticia, promovida por políticas que mantienen artificialmente bajas las tasas de interés y por la práctica de la reserva fraccionaria en el sistema bancario, tiende a dirigir recursos hacia inversiones que, en un mercado sin distorsiones, no serían viables. El crédito inyectado en la economía, sin el respaldo de un ahorro real, provoca una serie de ajustes en el mercado que resultan en una asignación ineficiente de capital. Esta expansión de crédito desvía los recursos hacia proyectos que no reflejan las

auténticas preferencias de ahorro e inversión de la sociedad, comprometiendo la estabilidad financiera a largo plazo y generando malas inversiones que, eventualmente, requieren dolorosos ajustes en forma de crisis y recesiones.

Al considerar el impacto de la reserva fraccionaria y la expansión crediticia en el coste de vida, es fundamental entender que el patrón de gasto de un individuo está determinado por una interacción compleja entre factores personales y su entorno económico. El acto de consumo se desarrolla en un contexto socioeconómico específico, donde la valoración que un individuo asigna a un bien o servicio —y, por lo tanto, el precio que está dispuesto a pagar— es altamente personal y puede diferir significativamente de la valoración de otro individuo en el mismo momento. Este hecho resalta la naturaleza subjetiva tanto de la utilidad como del valor, lo que subraya la importancia de considerar las circunstancias individuales al analizar las decisiones de consumo y su repercusión en la vida cotidiana. El precio que un individuo paga por un bien refleja su evaluación subjetiva, y puede ser distinto del precio que paga otra persona por el mismo bien en el mismo momento. Este concepto se sostiene en la medida en que los precios observables en el mercado son el resultado de la interacción entre las evaluaciones subjetivas de los bienes y los medios de intercambio (Böhm-Bawerk, 1947). Eugen von Böhm-Bawerk aplica el enfoque metodológico iniciado por Carl Menger en *Principios de Economía Política* para desarrollar la teoría de la determinación de precios dentro de la Teoría Austriaca del Capital⁵. Estos precios, a su vez, fluctúan con el tiempo, al igual que lo hacen las valoraciones subjetivas de los participantes en el mercado.

1.3. *Introducción a la inflación y su impacto en la economía personal*

Un error común en el uso del IPC es considerarlo un sinónimo de “inflación”. En realidad, la inflación, en su definición económica

⁵ Huerta de Soto, Jesús, “Böhm-Bawerk and Capital Theory” en *The Austrian School: Market Order and Entrepreneurial Creativity* (June 7, 2010). Institute of Economic Affairs Monographs, 2010, chapter 4, p. 62, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3924227> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3924227>

precisa, se refiere al aumento de la oferta monetaria, lo cual eventualmente puede llevar a una subida generalizada de los precios. El IPC refleja la variación de los precios de una canasta de bienes y servicios, pero no es una medida directa de la inflación como tal. La confusión surge cuando la variación positiva del IPC —que indica un incremento en los precios— se toma como prueba directa de la existencia de inflación. Sin embargo, esta variación en los precios es solo una consecuencia de la expansión de la oferta monetaria, y no la inflación en sí misma. Por tanto, el IPC debe interpretarse como un indicador de los efectos de la inflación, es decir, del impacto que la mayor cantidad de dinero en circulación tiene sobre los precios de los bienes y servicios, y no como la causa subyacente de este fenómeno económico.

El poder adquisitivo del dinero es un fenómeno dinámico que está en constante cambio debido a variaciones tanto en el lado real como en el lado monetario de la economía. Por un lado, las alteraciones en la oferta de bienes y servicios, derivadas de cambios en la productividad o en los determinantes individuales de los precios, tienden a ejercer una presión a la baja en los precios. Un aumento en la productividad de la economía, por ejemplo, incrementa la oferta de bienes, lo que usualmente resulta en una disminución del nivel general de precios, mejorando el poder adquisitivo del dinero (Hayek y Robbins, 1935).

Por otro lado, el lado monetario de la economía, definido por la cantidad de dinero en circulación, tiene un impacto significativo en los precios⁶ y, por ende, en el poder adquisitivo. La inflación, entendida como el aumento en la oferta monetaria (cantidad de dinero), tiene como efecto una disminución del valor del dinero, lo que provoca un alza generalizada en los precios. Esta pérdida de poder adquisitivo es consecuencia directa de la política monetaria y de la expansión crediticia facilitada por los gobiernos y los

⁶ El precio de transmisión es aquello que una parte del intercambio entrega a la otra para que se concrete el acuerdo sobre el bien o servicio. Es un error común pensar que el precio es una característica inherente a los bienes o servicios. En realidad, el precio refleja una transacción específica en un momento determinado entre dos partes, y puede variar en el tiempo debido a cambios en las circunstancias o en las personas involucradas (Huerta de Soto, 1992).

bancos centrales (Huerta de Soto, 1998). Aunque en algunos casos un aumento simultáneo de la productividad pueda neutralizar el efecto inflacionario en los precios, el impacto de la inflación sigue siendo perjudicial para la estabilidad financiera de los individuos.

El aumento generalizado de los precios ha sido históricamente uno de los fenómenos económicos más influyentes en la evolución del poder adquisitivo y la estabilidad financiera de los individuos. Este fenómeno reduce la capacidad de compra de los ingresos de las personas, tal como se argumenta en la teoría monetarista, que subraya cómo la expansión de la oferta monetaria lleva a una reducción del valor real del dinero, lo que reduce el poder adquisitivo de las personas (Friedman y Schwartz, 1963). Su impacto en la economía personal es amplio, afectando tanto a los consumidores como a los inversores, y se manifiesta en diversos aspectos, desde la erosión del ahorro hasta la alteración de las decisiones de consumo e inversión. El grado en que el aumento de los precios impacta la economía personal depende en gran medida de cómo se mide y percibe esta variación. La medición estándar de los cambios en los precios ha sido, tradicionalmente, a través del Índice de Precios al Consumo, cuyo objetivo es capturar la variación promedio de los precios de una canasta representativa de bienes y servicios consumidos por los hogares (Samuelson y Nordhaus, 2004). Sin embargo, el IPC ha sido objeto de críticas debido a su incapacidad para reflejar de manera precisa la realidad económica de todos los individuos, ya que no considera la heterogeneidad en los patrones de consumo. La diversidad en los hábitos de consumo y las diferencias en las circunstancias socioeconómicas entre individuos hacen que una medida agregada, como el IPC, no pueda ofrecer una visión completa de cómo las variaciones en los precios afectan a cada persona de manera particular. Esta limitación sugiere la necesidad de una métrica más precisa y personalizada, como el Índice de Precios al Consumo Individual, que ajuste las ponderaciones de los bienes y servicios en función de los hábitos de consumo específicos de cada persona, proporcionando una medición más exacta de la variación de precios a nivel personal y, por tanto, un mejor enfoque para la planificación financiera.

La gestión financiera personal debe trascender la visión estática tradicional y adoptar un enfoque dinámico que valore la

adaptabilidad, la innovación y la creatividad. Este enfoque es más realista, permitiendo a los individuos gestionar sus finanzas de manera que refleje su realidad única y en constante cambio.

2. Evolución histórica y estructura actual del Índice de Precios al Consumo en España

A continuación, procederemos a examinar el origen y la evolución del IPC en España, desde sus primeras versiones hasta los ajustes más recientes. En particular, se destaca cómo este indicador se ha adaptado para incluir una canasta de bienes y servicios más representativa del consumo actual, con la incorporación de nuevas tecnologías y metodologías avanzadas de recolección de datos. Asimismo, se presenta su estructura actual y sus ponderaciones, fundamentales para evaluar la variación de precios en diferentes sectores de la economía. Esta revisión histórica y estructural ofrece una comprensión integral y se manifiesta como herramienta económica imprecisa para medir las fluctuaciones en el poder adquisitivo y el coste de vida de las personas.

2.1. *Origen y evolución del Índice de Precios al Consumo español*

El Índice de Precios al Consumo ha sido una de las herramientas más utilizadas para medir la variación de precios a lo largo de la historia moderna. Sus orígenes se remontan al siglo XIX, en un contexto de creciente industrialización y expansión del comercio global. En este periodo, la estabilidad de los precios empezó a adquirir relevancia para las economías nacionales, ya que las fluctuaciones en los precios impactaban directamente en el coste de vida de los ciudadanos y en el poder adquisitivo de los salarios. En el caso de España, el índice nació en 1940, con una base inicial en el primer año de la Guerra Civil (1936-1939) (de Motes, 2013). Para los periodos anteriores, no existe un indicador específico adecuado que refleje la variación de los precios de consumo de forma integral. Antes de su introducción, se utilizaba un índice de precios al por mayor (IPM), de carácter oficial, que comenzó en 1914, así como

varias estimaciones sobre precios al por mayor y del coste de la vida realizadas en el primer tercio del siglo xx. No obstante, ninguna de estas series se puede relacionar directamente con el conjunto de los precios de consumo. Inicialmente, el IPC surgió como una respuesta a la necesidad de medir el coste de vida y sus variaciones a lo largo del tiempo, especialmente durante períodos de posguerra y crisis económicas, cuando los cambios en los precios de los bienes esenciales, como alimentos y combustibles, afectaban gravemente a la población. En las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, la creciente complejidad de las economías y la diversificación del consumo hicieron necesario incluir una mayor variedad de productos y servicios en la canasta básica. Este ajuste reflejaba los cambios en los hábitos de consumo de la población y la incorporación de nuevos sectores económicos. Un momento clave en esta evolución fue durante los años setenta, cuando los choques petroleros llevaron a aumentos significativos en los precios de los combustibles, lo que tuvo un impacto directo en el coste de vida a nivel global (Gordon, 1998). Si bien, en otras partes del mundo ya se evidenciaba la imperfección de la métrica: el informe conocido como el “Informe Boskin”⁷ (1996), encargado por el Senado de los Estados Unidos para analizar la precisión del Índice de Precios al Consumo como una medida del coste de vida, concluyó que el IPC sobreestimaba la inflación debido a varios factores, como los cambios en la calidad de los productos, las variaciones en los patrones de consumo y la introducción de nuevos productos en el mercado. Durante el siglo xx, el IPC fue perfeccionado y su alcance ampliado.

Dentro de lo que se ha denominado de manera generalizada como “nivel general de precios”, el Índice de Precios de Consumo se ha convertido en una herramienta para medir la evolución de los precios de los bienes y servicios que forman parte del consumo de los hogares. Además, se utiliza para hacer seguimiento de la coyuntura

⁷ El documento “Toward a more accurate measure of the cost of living: final report to the Senate Finance Committee”. revisa la historia y evolución del IPC, destacando su importancia como un instrumento para ajustar los salarios y proteger el poder adquisitivo, aunque subraya que las mejoras y ajustes en la metodología son necesarios para reflejar más fielmente las condiciones económicas.

económica hasta la actualización de salarios, pensiones, rentas y algunos impuestos directos. Sin embargo, a pesar de sus múltiples aplicaciones, no refleja la evolución de todos los precios ni del consumo en su conjunto, sino que se enfoca en una canasta específica de productos representativos del consumo de los hogares, según el informe "La inflación en España: Un índice de precios de consumo, 1830-2012" (2013). La composición de esta canasta varía según el país y está adaptada a las particularidades geográficas y socioeconómicas de cada región. Esta selección de bienes y servicios trata de ajustarse a las especificidades del consumo en cada geografía, reflejando una diversidad de patrones que, sin embargo, comparten el objetivo común de medir las variaciones de precios que impactan directamente en el coste de vida de los ciudadanos.

Según el Instituto Nacional de Estadística⁸ (INE)⁹, los primeros cálculos de índices de precios en España datan de 1936, y sirvieron como base para la creación del primer Sistema de Índices de Coste de la Vida, vigente hasta diciembre de 1960. Con la finalización de este sistema, se implementaron dos nuevos, con años base en 1958 y 1968, adaptándose a los cambios en los patrones de consumo y en las necesidades económicas del país. El año 1976 marcó un cambio importante con la introducción del nuevo sistema de cálculo, que recibió oficialmente la denominación de Índice de Precios de Consumo. Este nuevo enfoque incorporó avances como la clasificación del consumo en ocho grandes grupos y la creación de índices específicos para cada comunidad autónoma. Desde entonces, se han implementado otros sistemas, con años base en 1983 y 1992, que continuaron mejorando la precisión y cobertura del IPC. En enero de 2002, comenzó a utilizarse el sistema de IPC base 2001, que introdujo varias innovaciones, entre las que destacó la publicación del índice en 12 grupos, en línea con la clasificación internacional

⁸ En el contexto de la medición económica y el análisis de indicadores, conviene recordar que el término "estadística" tiene un origen profundamente vinculado al Estado y la gobernanza. La palabra proviene del latín *statisticum collegium*, que significa "consejo de Estado", y de su derivado italiano *statista*, que refiere a un "hombre de Estado" o "político". Es decir, la estadística, en sus inicios, se concebía como la ciencia del Estado, utilizada para recopilar y analizar datos con el objetivo de asesorar en la toma de decisiones gubernamentales.

⁹ https://www.ine.es/prensa/ipc_prensa.htm

COICOP. Además, se actualizaron las ponderaciones a partir de la información obtenida de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares, y se incluyeron precios con descuento, un nuevo sistema de revisión anual de ponderaciones y el encadenamiento de índices. En enero de 2007, se presentó el sistema base 2006, que amplió tanto el número de municipios y precios recogidos, como los artículos de la cesta de la compra. El sistema base 2011 se introdujo en enero de 2012, y con él, se incorporaron artículos tecnológicos emergentes, como discos duros portátiles, notebooks, tablets, y servicios como la depilación láser. Al mismo tiempo, desaparecieron otros productos que habían perdido relevancia en el consumo, como los CDs grabables o el alquiler de películas. En enero de 2017, con la entrada en vigor del sistema base 2016, se adoptó la nueva clasificación europea ECOICOP, lo que supuso un mayor desglose de la información, ampliando el número de subclases a 219. También se produjeron cambios en la cesta de la compra, incorporando artículos como los servicios de video y música en línea, juegos de azar y café monodosis, mientras que otros productos como el brandy, las videocámaras o los DVDs grabables fueron eliminados. El IPC base 2021, publicado a partir de enero de 2022, trajo consigo nuevos procedimientos para el seguimiento de precios en sectores como el vestido y el procesamiento de la falta de precio. En este sistema, el número de subclases se redujo a 199, y se añadieron artículos de gran demanda como las mascarillas higiénicas y las suscripciones a periódicos en línea, mientras que productos en desuso como los reproductores de DVD y CDs fueron eliminados. Finalmente, en enero de 2023, se introdujo un nuevo sistema para el cálculo de las ponderaciones, basado en las cuentas nacionales y en concordancia con la normativa europea. Además, se amplió la cobertura del gas y la electricidad mediante la inclusión de precios del mercado libre, mejorando así la representatividad del índice en un contexto económico cada vez más dinámico.

2.1. *El Índice de Precios al Consumo en la actualidad*

El índice es elaborado y publicado en España por el Instituto Nacional de Estadística. Está basado en una canasta de bienes y servicios

que se revisa y actualiza periódicamente para adaptarse a los cambios en los hábitos de consumo de la población. En su composición actual, el IPC abarca alrededor de 479 artículos, distribuidos en doce categorías principales, que representan los distintos tipos de consumo de los hogares¹⁰. En 2024, el INE elabora el índice con la información de cerca de 210.000 precios, recabados en aproximadamente 29.000 establecimientos distribuidos en 177 municipios de todo el territorio nacional. La recogida de precios de 462 artículos se realiza tradicionalmente mediante visitas personales a los establecimientos en las fechas correspondientes, así como por teléfono y correo electrónico. Además, la incorporación de tecnologías avanzadas, como el uso de scanner data y el *web scrapping*¹¹, ha permitido obtener precios de otros 493 artículos, optimizando el proceso de captura de datos. En el caso de determinados artículos tarifados, como las tarifas de energía, se recurre a las publicaciones oficiales para obtener los datos más precisos. Es importante señalar que, a pesar de su alcance, el IPC no logra capturar de manera exacta las variaciones de precios experimentadas por cada individuo, dado que el consumo real de los hogares varía en función de factores muy diversos como pueden ser la ubicación geográfica, los contactos con los que cuente, su conocimiento financiero, el nivel de ingresos o las preferencias personales, entre otros. Además, la metodología del INE excluye factores como las ofertas y promociones, lo que genera una percepción diferente del impacto real de la variación de precios en el coste de vida de los consumidores, ya que muchas personas compran en base a las ofertas y promociones que existen y van descubriendo con el paso del tiempo, lo que puede distorsionar la percepción real de la variación de precios para algunos consumidores, quienes pueden beneficiarse de estas reducciones (Gómez López, 2021, pp. 78-79).

Los 12 grupos del índice base 2021 se subdividen en 41 subgrupos, 92 clases y 199 subclases; 56 rúbricas y 29 grupos especiales.

¹⁰ Instituto Nacional de Estadística (INE). (n.d.). *Índice de Precios de Consumo (IPC)*. Revisado el 19 de septiembre de 2024, de https://www.ine.es/prensa/ipc_prensa.htm

¹¹ El *web scrapping* es una técnica utilizada para extraer automáticamente datos de sitios web. Esta técnica implica el uso de programas o scripts que recorren las páginas web y extraen información estructurada, como texto, imágenes o tablas, que luego pueden ser analizados o almacenados para diferentes propósitos.

Los 12 grupos que conforman el IPC y sus ponderaciones para el año 2024 son:

TABLA 1.
PONDERACIONES DEL IPC POR SECTORES EN ESPAÑA

<i>Grupo</i>	<i>Sectores</i>	<i>Ponderaciones (%)</i>
1	Alimentación y bebidas no alcohólicas	19,2
2	Bebidas alcohólicas y tabaco	3,8
3	Vestido y calzado	3,9
4	Vivienda	12,0
5	Menaje	5,3
6	Medicina	5,8
7	Transporte	14,4
8	Comunicaciones	3,3
9	Ocio y cultura	8,6
10	Enseñanza	1,9
11	Hoteles, cafés y restaurantes	13,9
12	Otros	7,8

Fuente: Elaboración propia con información del Instituto Nacional de Estadística (INE), https://www.ine.es/prensa/ipc_prensa.htm.

3. Propuesta de personalización del Índice de Precios al Consumo

La medición del coste de vida es útil para comprender la salud financiera de los individuos, un concepto dinámico. La salud financiera está estrechamente vinculada con la capacidad de los individuos para gestionar sus ingresos y gastos, mantener niveles adecuados de ahorro y adaptarse a los imprevistos económicos. Sin embargo, cada persona se enfrenta a una realidad económica única, determinada por factores objetivos, como su nivel de ingresos o ubicación geográfica, y por aspectos subjetivos, que incluyen

sus preferencias personales, su estilo de vida y las circunstancias que cambian a lo largo del tiempo. El Índice de Precios al Consumo convencional se enfrenta a importantes limitaciones para capturar esta diversidad de realidades. Este enfoque generalizado pasa por alto diferencias clave entre los hábitos de consumo de los individuos, que, por un lado, varían por el tipo de productos que consumen, y, por otro, lo hacen por su capacidad de respuesta ante cambios en el entorno económico, sus expectativas personales y hasta su grado de flexibilidad o ingenio a la hora de ajustar sus patrones de gasto. En consecuencia, el IPC tiende a ofrecer una imagen distorsionada de cómo las variaciones en los precios impactan en cada persona de manera específica. En respuesta a estas limitaciones, surge el Índice de Precios al Consumo Individual, una herramienta que tiende a personalizar la medición de las variaciones de precios experimentadas por cada individuo, ajustándose a su perfil de consumo y a su realidad económica particular en un momento determinado. Este enfoque considera los bienes y servicios que una persona adquiere, además de cómo cambia su comportamiento en función de factores subjetivos, como las preferencias cambiantes o el valor que asigna a determinados productos frente a otros. Así, el IPCI proporciona una visión más precisa y ajustada al contexto personal, aunque también presenta desafíos inherentes a la volatilidad de los hábitos de consumo y a la falta de comparabilidad de algunos precios a lo largo del tiempo. Este apartado explora la definición del IPCI como una métrica personalizada, con un mayor alcance en términos de precisión, pero también con limitaciones metodológicas debido a la naturaleza cambiante del consumo y la dificultad de comparación temporal.

3.1. *Definición del Índice de Precios al Consumo Individual*

El Índice de Precios al Consumo Individual (IPCI) se puede definir como el cambio porcentual en el coste de la canasta personalizada de bienes y servicios de un individuo específico a lo largo del tiempo, normalmente un año. Esta medida se puede representar mediante la siguiente fórmula teórica:

ECUACIÓN 1.
ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO INDIVIDUAL

$$\text{IPCI} = 100 \sum_{i=1}^n \left(\frac{P_i^t}{P_i^0} - 1 \right) W_i \quad (1)$$

Donde:

IPCI = índice de precios al consumo individual.

n = número de bienes y servicios en la canasta personalizada comparable.

P_i^t = precio del bien o servicio i en el año actual.

P_i^0 = precio del bien o servicio i en el año base.

W_i = peso del bien o servicio i en el gasto total individual comparable del año actual.

Esta fórmula permite calcular el IPCI teniendo en cuenta exclusivamente las variaciones de precio de los bienes y servicios específicos que un individuo consume en términos relativos a su peso con respecto al consumo total de los bienes y servicios comparables en el año actual. Los pesos (W_i) reflejan la proporción del gasto total comparable que el individuo asigna a cada bien o servicio en su canasta personalizada en el año actual. Indica cómo ha evolucionado el coste de mantener el nivel de vida de ese individuo en comparación con el año base. Aclarar que en la fórmula del Índice de Precios al Consumo Individual, el precio del bien o servicio i en el año correspondiente (P_i) se refiere al precio del mismo bien o servicio en términos de cantidad y calidad, y no al precio unitario¹². Esto es fundamental para asegurar que el IPCI refleje adecuadamente el cambio en el coste de mantener el nivel de vida de un individuo a lo largo del tiempo. Cuando hablamos del precio del bien o servicio en cantidad y calidad, nos referimos a que, para calcular el IPCI, se considera el coste real de obtener la misma cantidad y calidad de un

¹² Se evidencia un reto significativo en la medición precisa de los cambios en los precios que incluyan variaciones cualitativas. Es importante reconocer que, en la realidad, resulta prácticamente imposible determinar de manera exacta los cambios en la calidad o cantidad de un bien o servicio de forma continua. Las empresas, en su búsqueda de mejorar la eficiencia y la calidad, modifican sus productos y procesos de manera imperceptible para el consumidor. Este hecho genera una limitación inherente en cualquier índice que intente capturar este fenómeno de manera exhaustiva. Incluso si se pudiera percibir esta evolución, intentar integrar esos detalles podría llevarnos a lo que Hayek denominaba como la "fatal arrogancia".

bien o servicio en diferentes momentos en el tiempo. Esto significa que, si el individuo sigue adquiriendo un bien o servicio similar al del año base en términos de cantidad y calidad, cualquier cambio en su precio se reflejará en la variación del indicador. La razón detrás de esta elección es asegurar que el índice mida con mayor precisión cómo ha evolucionado el coste de mantener el nivel de vida del individuo. Si se utilizara el precio unitario, cualquier cambio en los hábitos de consumo del individuo podría llevar a distorsiones en el cálculo del indicador, ya que no reflejaría la variación real en los precios de su consumo individual. Se destaca que la variación en los hábitos de consumo del individuo se refleja en otras métricas relacionadas con el gasto, pero no debe influir en el cálculo del IPCI, que se centra exclusivamente en el cambio del coste de vida en función de sus patrones de consumo previamente definidos.

Calcular el IPCI de esta manera requeriría datos detallados sobre los precios y los pesos relativos de los bienes y servicios en la canasta personalizada, lo que puede ser difícil de recopilar y mantener actualizado en la práctica. Sin embargo, conceptualmente, el IPCI representa una medida más precisa de la variación de precios personalizada para un individuo, ya que tiene en cuenta sus patrones de consumo y sus preferencias individuales.

TABLA 2.
 ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO INDIVIDUAL

<p><u>Índice de Precios al Consumo Individual</u></p> <p>Cambio porcentual en el coste de la canasta personalizada de bienes y servicios de un individuo específico a lo largo del tiempo.</p>
$IPCI = 100 \sum_{i=1}^n \left(\frac{P_i^t}{P_i^0} - 1 \right) W_i$
<p>Donde:</p> <p>IPCI = índice de precios al consumo individual.</p> <p>n = número de bienes y servicios en la canasta personalizada comparable.</p> <p>P_i^t = precio del bien o servicio i en el año actual.</p> <p>P_i^0 = precio del bien o servicio i en el año base.</p> <p>W_i = peso del bien o servicio i en el gasto total individual comparable del año actual.</p>

Fuente: Elaboración propia

El Índice de Precios al Consumo Individual se calcula como una suma ponderada de los cambios de precios en los bienes y servicios que componen la canasta de consumo personalizada de un individuo. Para cada bien o servicio en la canasta, se compara su precio en el año actual con su precio en un año base. El cambio en el precio de cada artículo se multiplica por su peso relativo en el gasto total del individuo, que refleja la importancia de ese bien o servicio en su presupuesto personal. Los pesos asignados a cada bien o servicio dependen del porcentaje del gasto total que el individuo destina a cada uno. Por ejemplo, si una persona gasta una mayor parte de su presupuesto en alimentos que en entretenimiento, los alimentos tendrán un peso mayor en el cálculo. Después de calcular el cambio ponderado en el precio de cada artículo, se suman todos estos cambios ponderados para obtener el IPCI, que representa el porcentaje total de variación en el coste de vida de esa persona. A diferencia del Índice de Precios al Consumo general, que se basa en una canasta fija y agregada de bienes representativos para la población en su conjunto, el IPCI ajusta los pesos de cada categoría de bienes y servicios en función de los patrones de consumo únicos de cada persona. En el artículo "Inflation at the Household Level", Kaplan y Schulhofer-Wohl (2017) investigan cómo la variación de precios afecta de manera diferente a los hogares individuales dependiendo de sus patrones de consumo específicos. Utilizando datos obtenidos mediante *scanner* de 50.000 hogares entre 2004 y 2013, los autores encuentran que las tasas de inflación de los hogares tienen un rango intercuartílico de entre 6.2 y 9.0 puntos porcentuales, mucho mayor que la variación observada en estudios previos. Utilizan datos microeconómicos para demostrar que las variaciones en los precios no impactan a todos los hogares de la misma manera, ya que cada hogar tiene una "canasta" de bienes y servicios única. Los hallazgos clave del estudio incluyen que gran parte de la variación en las tasas de inflación a nivel de los hogares se debe a los diferentes precios pagados por los mismos bienes, no a las diferencias en los bienes comprados, representando dos tercios de la variación; los hogares con ingresos más bajos experimentan mayores tasas de inflación acumulada en comparación con los hogares de mayores ingresos; la correlación entre la inflación de

los hogares y la inflación agregada es baja, ya que solo el 9% de la variabilidad en la inflación de un hogar se explica por la inflación general; y los hogares tienden a sustituir bienes más caros por opciones más económicas cuando los precios aumentan, lo que influye en la medición de la inflación. Este estudio resalta la necesidad de crear índices de precios personalizados que reflejen con mayor precisión la inflación experimentada por cada hogar, en lugar de depender de un índice agregado como el IPC.

El cálculo del IPCI se basa en los principios fundamentales del IPC, pero introduce una variable personal: las ponderaciones de los productos y servicios no son uniformes ni promedio, sino que se adaptan a las preferencias de cada consumidor, así como los precios a los que cada persona o familia es capaz de comprar. Por ejemplo, si una persona dedica un 30% de su gasto mensual al alquiler y un 10% a la alimentación, estas proporciones se reflejarán en su IPCI, haciendo que los cambios de precios en estas categorías afecten de manera proporcional al índice personal. Esto permite que el IPCI refleje más fielmente el coste de vida real experimentado por el individuo, ofreciendo una visión más precisa de cómo la inflación afecta su poder adquisitivo. Este enfoque se alinea con las ideas presentadas por Deaton y Muellbauer (1980) sobre cómo el comportamiento del consumidor varía en función de sus preferencias y de su reacción a los cambios de precios.

3.2. Ventajas y limitaciones del Índice de Precios al Consumo Individual

El Índice de Precios al Consumo Individual presenta varias ventajas clave frente al Índice de Precios al Consumo general, destacándose especialmente, y en primer lugar, su capacidad para ofrecer una mayor precisión en la medición del coste de vida personal. A diferencia del IPC general, el IPCI ajusta los pesos de cada categoría de bienes según los patrones de consumo específicos de cada individuo. Esto permite que los aumentos de precios en bienes que tienen mayor relevancia en el presupuesto de una persona, como la vivienda o los alimentos, se reflejen con mayor precisión en su IPCI, siendo ésta una medida más fiel de cómo los cambios en los precios afectan su poder adquisitivo (Attanasio y Weber, 1995). Los autores

subrayan la importancia de los bienes que forman una mayor proporción del gasto de los hogares, lo que refuerza la idea de que el impacto de los precios es más significativo cuando se refleja en las categorías más relevantes para cada consumidor. Esta métrica individual de precios, al ajustar las ponderaciones según los patrones de consumo individuales, proporciona una visión más precisa y personalizada de cómo los cambios en los precios afectan realmente el poder adquisitivo de cada persona. En segundo lugar, contribuye a la reducción de los sesgos que presentan otros índices de precios, como el Laspeyres y el Paasche. Tal como señala Diewert (1998), estos índices tienden a sobrestimar o subestimar los cambios en el coste de vida al no captar adecuadamente las variaciones en los patrones de consumo. El IPCI, al ajustarse a los hábitos individuales, ofrece una representación más precisa, permitiendo así una adaptación más efectiva a las fluctuaciones económicas. En tercer lugar, ajusta las diferencias regionales y demográficas, capturando variaciones en los precios entre regiones que el IPC general no logra reflejar (Hoffmann, 1998). Esto es especialmente importante en países con disparidades económicas regionales significativas, donde los precios de ciertos bienes y servicios pueden diferir sustancialmente. En cuarto lugar, captura las preferencias de consumo individuales, siendo de mayor impacto en hogares o individuos con ingresos bajos, que destinan una mayor proporción de su presupuesto a bienes de primera necesidad. Además, el índice recoge los mismos productos se adquieren a precios distintos, resaltando las variaciones económicas entre individuos que el índice general no logra reflejar (Kaplan y Schulhofer-Wohl, 2017).

Con respecto a sus limitaciones, la naturaleza dinámica de la salud financiera presenta un reto clave. Aunque el IPCI ofrece una visión más precisa del coste de vida individual, no puede anticipar todos los cambios futuros en los patrones de consumo o las circunstancias económicas. La salud financiera es intrínsecamente dinámica y está influenciada por un entorno en constante cambio, que escapa al control directo del individuo (Gómez, 2023a; Huerta de Soto, 2004). Por ejemplo, la innovación tecnológica y los cambios en el mercado pueden alterar significativamente los patrones de consumo de manera inesperada. En segundo lugar, su implementación a gran escala supone una considerable complejidad, ya que requiere

el seguimiento y análisis de patrones de consumo personalizados. Esto puede limitar su viabilidad práctica en términos de medición a nivel nacional. Dado que el IPCI es altamente personalizado y varía de un individuo a otro, puede resultar complicado realizar comparaciones históricas o entre diferentes grupos de personas, a diferencia del IPC general, que proporciona una medida más estandarizada y homogénea. Sin embargo, esta misma limitación pone de manifiesto la debilidad inherente del IPC general: su incapacidad para capturar la subjetividad y la realidad específica de cada individuo, ya que las comparaciones se realizan a partir de una visión agregada que, aunque homogénea, no refleja la verdadera variación de precios que experimentan las personas. Cada individuo posee fines y preferencias únicos, y sus patrones de consumo responden a necesidades subjetivas que hacen que los precios que pague por los productos que consume sean únicos. El indicador individual, al ajustarse a los patrones personales, revela la diversidad en las experiencias económicas de cada uno. Por lo tanto, aunque la falta de comparabilidad histórica pueda parecer una limitación, también subraya que la vida económica real no se puede medir adecuadamente con una métrica estandarizada. Las diferencias en consumo, geografía, poder adquisitivo y hábitos de compra hacen que los precios sean una realidad dinámica y única para cada consumidor, una complejidad que la métrica individual refleja mejor que los índices tradicionales. En último lugar, el indicador propuesto sigue siendo limitado en su capacidad para representar completamente la naturaleza dinámica de la economía. La economía personal no es un sistema estático, y tanto la innovación como el cambio constante requieren que los individuos adapten continuamente sus estrategias financieras. Esta visión estática tradicional, basada en principios paretianos de eficiencia, no abarca la complejidad del entorno financiero actual, que demanda mayor flexibilidad y anticipación (Huerta de Soto, 2004).

4. Conclusiones

El Índice de Precios al Consumo Individual emerge como una herramienta prometedora para medir el impacto de la inflación de

manera personalizada, abordando algunas de las limitaciones más destacadas del Índice de Precios al Consumo general. Se obtiene mediante una suma ponderada de las variaciones de precios de los bienes y servicios comparables en la canasta de consumo personalizada de una persona o núcleo familiar. Para cada bien o servicio, se compara su precio actual con el precio de referencia base. Esta variación se multiplica por el peso que dicho bien o servicio tiene en el gasto total del individuo, lo cual refleja su relevancia en el presupuesto personal. El peso asignado a cada artículo depende del porcentaje del gasto total que el individuo asigna a ese bien o servicio. Una vez calculadas las variaciones ponderadas para cada artículo, se suman para obtener el índice, que indica el porcentaje global de variación en el coste de vida experimentado por esa persona o familia.

Al ajustar los pesos de cada categoría de bienes y servicios en función de los patrones de consumo específicos de los individuos, el indicador individual permite una medición más precisa del coste de vida. Esto resulta especialmente relevante en contextos donde las variaciones de precios afectan de manera desproporcionada a diferentes segmentos de la población, como ocurre con los hogares de menores ingresos, que destinan una mayor parte de su presupuesto a bienes de primera necesidad (Kaplan y Schulhofer-Wohl, 2017). Además, como destacan Attanasio y Weber (1995), la mayor precisión del mismo en la medición del poder adquisitivo es una ventaja clave, permitiendo a los individuos realizar ajustes más informados en su planificación financiera. Entre sus principales virtudes se encuentran su capacidad para adaptarse a las diferencias regionales y demográficas, y su potencial para mejorar la toma de decisiones financieras al reflejar con mayor exactitud las condiciones económicas particulares de cada persona (Diewert, 1998). Sin embargo, su implementación presenta importantes desafíos. La personalización del índice exige un seguimiento continuo y detallado de los patrones de consumo, lo que puede ser costoso y complejo. Además, la naturaleza dinámica del comportamiento financiero y de los patrones de consumo individuales introduce una serie de dificultades para realizar comparaciones históricas o entre diferentes grupos de personas, lo que limita la utilidad del índice en ciertos contextos. Un aspecto fundamental que queda

fuera de su alcance es la capacidad de capturar plenamente los cambios en las circunstancias económicas futuras, como las innovaciones tecnológicas o las fluctuaciones en los mercados internacionales. A pesar de su mayor precisión en comparación con el IPC general, sigue siendo limitado en su capacidad para anticipar y reflejar la naturaleza intrínsecamente dinámica de la economía personal y global. El IPC, al medir una cesta fija de bienes y servicios, presenta limitaciones intrínsecas, como la de no capturar la totalidad de los efectos de la inflación en el poder adquisitivo. Aunque su propósito es medir la inflación, es un objetivo inalcanzable, ya que la inflación no se refleja de manera uniforme en todos los productos y servicios. El IPCI, al enfocarse en una canasta personalizada de menor tamaño, podría acentuar esta limitación al reducir aún más la muestra representativa. Tratar de extrapolar los resultados del IPCI para evaluar la pérdida de poder adquisitivo caería en la falacia de la evidencia incompleta, una limitación que también afecta al IPC, pero en menor grado. La teoría de la eficiencia dinámica, propuesta por Huerta de Soto (2004), subraya la importancia de la adaptabilidad y la creatividad en la gestión financiera, aspectos que no son completamente abordados por la métrica. En conclusión, aunque el IPCI representa un avance significativo en la medición del coste de vida personalizado y tiene claras ventajas en términos de precisión y utilidad para la planificación financiera, su implementación a gran escala enfrenta desafíos logísticos y conceptuales. La complejidad de la economía personal requiere un enfoque que trascienda los métodos tradicionales de medición, reconociendo la importancia de la innovación y la flexibilidad en la toma de decisiones financieras. Así, el indicador personal debe entenderse como una herramienta complementaria, y no sustitutiva, de los enfoques tradicionales en la medición del coste de vida. Según Mises (1986), la agregación de datos económicos, como en el caso de un índice general de precios, no refleja adecuadamente la realidad económica subjetiva de cada individuo. Este enfoque agregado limita la capacidad de hacer un seguimiento preciso de cómo los cambios económicos impactan a los individuos de manera única, proponiendo un enfoque más personalizado para el cálculo económico. La vida económica real no se puede medir adecuadamente con una métrica estandarizada. Las

diferencias en consumo, geografía, poder adquisitivo y hábitos de compra hacen que los precios sean una realidad dinámica y única para cada consumidor, una complejidad que el Índice de Precios al Consumo Individual refleja mejor que los índices tradicionales.

Como dijo Ludwig von Mises (1986, p. 270), “Cualquier ama de casa sabe más de las variaciones experimentadas por los precios que le afectan que todos los promedios estadísticos”.

Conflicto de intereses

La autora declara no tener ningún conflicto de intereses.

Referencias Bibliográficas

- Attanasio, O. P., & Weber, G. (1995): “Is consumption growth consistent with intertemporal optimization? Evidence from the consumer expenditure survey”, en *Journal of political Economy*, 103(6), 1121-1157.
- Banco de España. (n.d.): “¿Qué es el coeficiente de caja o coeficiente de reservas?” Recuperado de <https://www.bde.es/wbe/es/areas-actuacion/politica-monetaria/politica-monetaria-area-euro/tipos-interes-bce/que-es-el-coeficiente-de-caja-o-coeficiente-de-reservas.html>
- Boskin, M. J. (1996): “Toward a more accurate measure of the cost of living”, *Advisory Commission to Study the Consumer Price Index*.
- Böhm-Bawerk, E. V. (1947): *Capital e interés: historia y crítica de las teorías sobre el interés* (No. 332.1/B67c).
- de Motes, J. M. (2013): “La inflación en España: Un índice de precios de consumo, 1830-2012”, en *Banco de España*.
- Diewert, W. E. (1998): “Index number issues in the consumer price index”, en *Journal of Economic Perspectives*, 12(1), 47-58.
- Friedman, M., & Schwartz, A. J. (1963): *A monetary history of the United States*. Editorial: Princeton, NJ, Estados Unidos: Princeton University.
- Gómez López, E. (2021): *¿Quieres cobrar tu pensión?*, Alienta, Grupo Planeta.

- Gómez López, E. (2023a): "Definición de salud financiera", en *Procesos de Mercado*, 20(2).
- Gordon, R. J., & Stock, J. H. (1998): "Foundations of the Goldilocks economy: supply shocks and the time-varying NAIRU", en *Brookings papers on economic activity*, 1998(2), 297-346.
- Hayek, F. A., & lord Lionel Charles Robbins. (1935): *Prices and production*. George Routledge & Sons.
- Hoffmann, J. (1998): "Problems of inflation measurement in Germany", en *Discussion Paper Series 1: Economic Studies 1998,01e*, Deutsche Bundesbank.
- Huerta de Soto, J. (1998): *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. Unión editorial, Madrid [octava edición 2023].
- Huerta de Soto, J. (2004): "La teoría de la eficiencia dinámica", en *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, (1), 11-72.
- Huerta de Soto, J. H. (2010): "The Austrian school: market order and entrepreneurial creativity" en Institute of Economic Affairs Monographs.
- Instituto Nacional de Estadística (INE). (n.d.): "Índice de Precios de Consumo (IPC)". Revisado el 19 de septiembre de 2024, de https://www.ine.es/prensa/ipc_prensa.htm
- Mises, L. von (1986): *La acción humana*. Madrid: Unión editorial.
- Kaplan, G., & Schulhofer-Wohl, S. (2017): "Inflation at the household level", en *Journal of Monetary Economics*, 91, 19-38.
- Sauvy, A. (1952): "Variations des prix de 1810 à nos jours", en *Journal de la Société de statistique de Paris*, 93, 88-104.
- Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2004): *Economics* (19th ed.). McGraw-Hill Education.
- United States. Congress. Senate. Advisory Commission to Study the Consumer Price Index. (1996): *Toward a more accurate measure of the cost of living: final report to the Senate Finance Committee*. Advisory Commission to Study the Consumer Price Index.