**Artículo 1: SEPE vs. EPA. ¿CÓMO SE MIDE LA TASA DE PARO EN ESPAÑA?**

La tasa de paro mide el porcentaje de población activa que no encuentra trabajo. La población activa es aquella parte de la población total, con capacidades físicas y mentales para trabajar, con edad legal para trabajar y que busca trabajo. En el caso que cumplan todas estas condiciones, pero no busquen trabajo, entonces son considerados población inactiva, y no entran en las estadísticas de la tasa de paro.

En España tenemos dos formas de medir la tasa de paro:

* Una la lleva a cabo el Ministerio de Trabajo, a través del Servicio Público de Empleo Estatal (**SEPE**) instrumentalizando un registro.
* La otra la lleva a cabo el Ministerio de Economía, a través del Instituto Nacional de Estadística elaborando una encuesta: La Encuesta sobre población activa (**EPA**).

Se excluyen las siguientes clases de personas:

* Demandantes que solicitan otro empleo compatible con el que ejercen: pluriempleo.
* Demandantes que, estando ocupados, solicitan un empleo para cambiarlo por el que tienen: mejor empleo
* Demandantes perceptores de prestaciones por desempleo que participan en trabajos de colaboración social.
* Demandantes que son pensionistas de jubilación, o invalidez: jubilados.
* Demandantes que solicitan un empleo para menos de 3 meses: empleo coyuntural.
* Demandantes que solicitan trabajo con menos de 20 horas semana.
* Demandantes que estén estudiando en la Universidad (<25 años)
* Demandantes en cursos de FPO.
* Demandas suspendidas.
* Demandantes que están percibiendo el subsidio agrario, etc.

¿CUAL DE LOS DOS MÉTODOS ES MÁS FIABLE?

Los expertos opinan que la EPA es más fiable (de hecho, es la que se utiliza para comparaciones internacionales). El SEPE sólo recoge aquellos parados que han ido a registrarse. En su opinión, el número real de empleados, y por tanto también de activos, es superior en un millón al de la encuesta. Sin embargo, consideran que las cifras de desempleados no están muy alejadas de la realidad.

**Artículo 2: Hay vida más allá de la jornada completa**

El trabajo a tiempo parcial no arraiga en España - Los sindicatos lo asocian a precariedad y las empresas a una menor implicación del empleado - En Europa ha abierto la vía a la conciliación.

¿por qué́ en España la jornada parcial está mucho menos extendida que en otros países de Europa, como Alemania, Holanda o Reino Unido? ¿Por qué empresas y ciudadanos se resisten a normalizarla? Y, sobre todo, ¿se puede pensar en ella como un avance social que haga la vida más cómoda o hay que asociarla, inexorablemente, a cierta precariedad?

La comparación con Europa muestra que los países más avanzados tienen porcentajes más altos de contratación a tiempo parcial.

La principal es la del plan de choque contra el desempleo, pero "también existe una visión a largo plazo; los países con mayores porcentajes de contratos a tiempo parcial registran también las menores tasas de paro, sobre todo juvenil y femenino. Nunca diré que es un contrato especial para ellas, pero facilita la incorporación de la mujer al trabajo. Y es cierto que en toda Europa la ocupación parcial femenina es muy superior a la masculina. En España, entre las mujeres representa el 22,4%; entre los hombres, el 5,2%.

Toni Ferrer, secretario de acción sindical de UGT, habla de tres obstáculos para su desarrollo en España: la alta tasa de temporalidad y su frecuente vinculación a jornadas parciales, los a menudo exiguos niveles salariales que impiden vivir con la mitad del sueldo, y una protección social que considera insuficiente.

Los expertos coinciden en que hay vida más allá de la jornada completa y en que España podría aprovechar mejor ese espacio del mercado de trabajo, si bien queda mucho por transformar. Aquel problema matemático para niños que habla de obreros que construyen una casa es difícil de resolver en la vida real. Y es que, en las ciencias sociales, dos y dos no siempre son cuatro. Ni cuatro y cuatro (horas) son siempre ocho.

**Artículo 3. ¿Por qué crece la población activa?**

Los datos del mercado laboral, además de poner de manifiesto el deterioro rápido e intenso del empleo, nos muestran un crecimiento del paro superior a la destrucción de empleos, lo que merece una reflexión.

El indicador más significativo para explicar la situación del mercado laboral es el de población ocupada, concepto que no siempre coincide con el de empleos y que refleja las personas que ocupan al menos un empleo.

Para analizar el paro es necesario estudiar antes la evolución de la población activa, que según la definición internacional la componen las personas que estando en condiciones de trabajar quieren hacerlo y buscan trabajo. En España la edad legal para poder trabajar son los 16 años, mientras que en el resto de la UE son 15 años.

Lo que está sucediendo durante los últimos trimestres, en contra de lo esperado en muchas previsiones, es que la población activa continúa aumentando a un ritmo intenso, hecho sobre el que conviene hacer algunas reflexiones. En el último trimestre de 2008 aumentó en 119.600 personas y en el ano completo en 660.200, con una tasa de crecimiento del 2,95% y cuando ya la actividad económica está en tasas negativas. Existen dos colectivos que explican por sí solos este crecimiento de la población activa: los inmigrantes y las mujeres.

El colectivo de mujeres en su conjunto, españolas y extranjeras, mantienen con más facilidad su trabajo.

Por lo tanto, cuando se analiza la evolución del paro, que, según la EPA, aumentó en 1.280.300 personas en el ano, es un error decir que es equivalente a la destrucción de empleo. Hay que tener en cuenta los dos factores: el aumento de la población activa (660.200) y la destrucción de empleo (620.100).

Para hacer previsiones de la evolución del paro, además de tener en cuenta las propias previsiones de crecimiento de la actividad económica en los diferentes sectores, es necesario hacer hipótesis sobre la posible evolución de la inmigración, que con los datos del padrón continúa aportando un saldo (entradas menos salidas) positivo elevado, aunque menos intenso que el de trimestres anteriores.

El paro seguirá aumentando mientras no se estabilicen los mercados financieros y bursátiles, se normalice el crédito y vuelva la confianza a todos los agentes sociales. El empleo será probablemente la última variable de la recuperación. El primer indicador que puede aliviar la situación financiera de las familias será que deje de destruirse empleo y se inicie el crecimiento de la población ocupada.

**Artículo 4: Alemania: A la caza del trabajador en el paraíso del pleno empleo**

La falta de mano de obra cualificada en ciertos sectores es un problema que afecta a toda Alemania, un país en el que la economía crece, mientras la pirámide demográfica envejece. Nunca antes desde la reunificación alemana el desempleo había sido tan bajo – 5,8% – en un mercado laboral que se encuentra en plena expansión.

En la boyante Baviera, con un 3,2% de desempleo, la escasez de trabajadores es especialmente aguda. Según las predicciones de la cámara de comercio bávara, ahora necesitan 230.000 trabajadores. Y el doble para 2030. Por eso, este Estado federado se ha convertido en una suerte de laboratorio de recursos humanos.

La competencia entre los empleadores es despiadada. Ofrecer horarios ultra flexibles y todo tipo de medidas de conciliación a madres para que se animen a dejar la media jornada o la dilatada baja de maternidad es solo un punto de partida. Hay empresas que regalan bonos de gimnasio a sus trabajadores o un coche. Se ofrecen también viajes y actividades de ocio con los compañeros de trabajo o ayuda para encontrar casa a buen precio. Otros empleadores se esfuerzan para convencer a los más mayores para que permanezcan en sus puestos de trabajo más allá de la edad de jubilación.

Pensar que la llegada de más de un millón de refugiados en los últimos dos años ayudará a aliviar el problema no es realista al menos a corto y medio plazo. Aprender el idioma lleva tiempo y hace falta que los perfiles que llegan sean compatibles con los que se ofrecen, coinciden los analistas.

La demanda laboral no acaba de encajar con la cualificación de la mano de obra disponible y asegura que un tercio de los parados son de larga duración (más de doce meses). La brecha salarial, que ha mejorado ligeramente desde 2010, aunque los sueldos más altos y los más bajos están lejos de converger. El trabajo a tiempo parcial y la temporalidad son otros de los puntos débiles del sistema. Hasta 6,5 millones de personas trabajan con minijobs, un tipo de contrato a tiempo parcial con un sueldo máximo de 450 euros. El mercado alemán debe además adaptarse a una demografía cambiante. La población envejece a la vez que se incorporan cientos de miles de extranjeros.

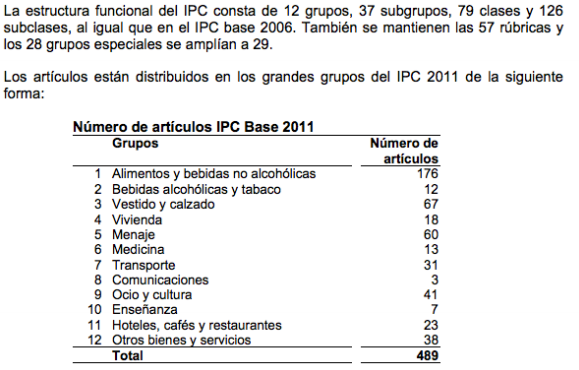
**Artículo 5: Todo lo que siempre quiso saber sobre el IPC y nunca se atrevió a preguntar**

¿DE QUE VA ESTA PELÍCULA DEL IPC?

El Índice de Precios de Consumo (IPC) es un índice que utilizamos para medir la inflación de un territorio concreto; es decir, para medir el aumento sostenido del nivel general de precios en España. El Índice de Precios de Consumo, exclusivamente, mide las variaciones del nivel de precios; no mide precios ni coste de vida. Y, sin embargo, IPC e inflación son palabras que se utilizan como sinónimos. Por otro lado, el IPC es un indicador que sólo tiene sentido cuando se establecen comparaciones en el tiempo; de hecho, un número índice no tiene apenas significado si no se establece una comparación con índices de otros períodos, para obtener las tasas de variación correspondientes.

De acuerdo con los nuevos hábitos de consumo de los españoles, en la cesta de la compra se han eliminado artículos que ya no son representativos del consumo, como el aceite de soja, el ovillo de lana, el jabón de fregar, las cuotas que se pagan en los casinos, las máquinas de escribir, etc. En paralelo, se han introducido otros, cuyo consumo ha aumentado significativamente en la última década, como los edredones, las gambas congeladas, el papel de aluminio, los ordenadores personales, los gimnasios, etc.

LOS PRINCIPALES ARTÍCULOS QUE SE RECOGEN EN EL IPC



ENTRE LAS COSAS QUE MAS SOBRESALEN EN LA NUEVA BASE ESTÁEL HECHO DE QUE NO SE COMPUTE EL PAGO DE INTERESES DE LAS DEUDAS, DE LAS HIPOTECAS, QUE, SIN DUDA, REPRESENTAN UN ALTO PORCENTAJE DEL GASTO DE UNA FAMILIA. ¿CUAL ES LA RAZÓN?

El IPC solo incluye las comisiones bancarias (por cambio de divisas, transferencias...), porque sí es un gasto. Los intereses no son consumo. El gasto de vivienda en propiedad se considera inversión, por lo que no entra en este selecto grupo.

La razón fundamental para que no esté incluido en el IPC es que no es un gasto de consumo.

OTRO DE LOS TEMAS IMPORTANTES ES LA VIVIENDA. ¿QUÉSE RECOGE EN EL IPC?

El alquiler real y gastos como comunidad, agua, calefacción, alumbrado, portería..., tanto en las viviendas en propiedad como en alquiler, incluidas viviendas principales y secundarias. El grupo vivienda incluye los alquileres reales, los que se pagan en el mercado.

¿DÓNDE SE TOMAN LOS PRECIOS?

En toda la geografía nacional.

¿CÓMO SE SELECCIONAN LOS MUNICIPIOS?

Se hace de forma distinta según se trate de tomar precios del grupo alimentación, bebidas y tabaco o de los restantes.

¿Y LOS ESTABLECIMIENTOS?

Poniéndonos de acuerdo con los responsables de los municipios y buscando aquellos que tengan unas determinadas características: ser de tipo medio o del tipo más frecuentado en la localidad; los de mayor volumen de ventas o de afluencia de clientes; ofrecer garantía de continuidad en los artículos seleccionados en ellos, entre otros requisitos.

¿CUAL ES EL SIGUIENTE PASO?

Los datos tomados se someten a un control de calidad en la delegación del INE y luego son enviados a Madrid, donde llegan a finales del mes de referencia.

¿CADA CUANTO TIEMPO SE REVISAN LOS MÉTODOS DE CALCULO DEL ́ ÍNDICE Y SUS PONDERACIONES?

Así, con el IPC, base 2001, comenzó́ un nuevo Sistema de cálculo cuyas características más importantes son su dinamismo y su actualidad. Es un IPC más actual ya que revisa su sistema metodológico permanentemente con el fin de mejorarlo. Para ello, se está en contacto directo con los distintos foros académicos y organismos productores nacionales e internacionales.

¿POR QUÉHA AUMENTADO TAN SIGNIFICATIVAMENTE LA PONDERACIÓN DEL GRUPO SERVICIOS?

en la medida en que aumenta la renta y una persona empieza a satisfacer una serie de necesidades por encima de las básicas, si no destina una parte de la renta a ahorrar, lo que hace es ir a por bienes y servicios superiores, incluso de carácter suntuario.

SOBRE EL IPC HA PESADO SIEMPRE UNA SOSPECHA EN FUNCIÓN QUE LA CIFRA OFRECIDA POR EL INE SATISFACIERA O NO DETERMINADOS INTERESES: LA MANIPULACIÓN. ¿ES POSIBLE UNA MANIPULACIÓN MENSUAL DEL IPC?

Se recoge los datos a nivel de provincial por lo que es prácticamente imposible acaparar semejante volumen de trabajo. Es simplemente una cuestión de confianza.

Esta institución nunca ha recibido, ni en democracia ni antes, ninguna sugerencia de manipulación.

A PESAR DE SER EL PAÍS QUE MAYOR PERÍODO DEDICA A LA RECOGIDA DE DATOS - DEL 1 AL 22 DE CADA MES - LA NO RECOGIDA DE DATOS EN FECHAS NAVIDEÑAS ES UNO DE LOS PECADOS ORIGINALES DEL IPC. ¿SUPONE VARIACIÓN ALGUNA?

Supongamos un ejemplo. El día 27 de diciembre pasado, el pollo, que estaba a 3 € el kilogramo, pasa a costar 10€. Si tomáramos precios en esa fecha, habría en esa parcela un incremento respecto a noviembre. Supongamos que en este mes de enero el precio vuelve a los 3€ el kilogramo. La comparación enero 2011- noviembre 2010 daría en ese producto un IPC plano, con una punta en diciembre. Si ese mismo producto sube en Navidad, día 27 de diciembre, y se mantiene en enero, el IPC correspondiente a dicho mes ya se encargará de recoger el incremento porcentual. Otra cosa es que el gasto de las familias en esos días sea mayor, pero eso el IPC no lo mide.

¿PUEDE ESTABLECERSE ALGÚN TIPO DE COMPARACIÓN ENTRE ESE IPC Y EL DE OTROS PAÍSES COMUNITARIOS?

El nuevo IPC es el mejor de los actuales índices comunitarios. Y lo es por muchas razones: es el que tiene la ponderación más moderna; no hay ningún otro basado en una encuesta tan reciente, tiene mayor período de recogida de datos de la Comunidad; tiene también el mayor número de municipios y es el que más precios toma, además de ser el más moderno en cuanto a metodología.

¿INFLACIÓN E IPC SON LA MISMA COSA?

Por regla general, la inflación debe medirse por el deflactor de Producto Interior Bruto de la economía, el índice general de precios del sistema en el que intervienen el Índice de Precios de Consumo, el índice de precios de consumo público, el índice de precios de todos los componentes de la oferta y la demanda. Ese es el verdadero indicador de la inflación. Lo que sucede es que de ese dato se dispone con cierto retraso. Por eso, se utiliza el IPC como variable más próxima a la inflación, teniendo en cuenta que el consumo privado representa un 65-70 por ciento del PIB. Me gustaría insistir en que el IPC mide solo variaciones del nivel de precios.

Els hàbits de compra canvien en funció del cicle econòmic, les modes i l’aparició de nous productes. Per això, l’Institut Nacional d’Estadística (INE) actualitza cada cinc anys la base dels productes amb què calcula l’índex de preus de consum (IPC). Es tindrà en compte, a partir d’ara, els serveis de vídeo i música en streaming, com ara Netflix i Spotify; les càpsules monodosi de cafè, com les de Nespresso, i també els jocs d’atzar. En canvi, deixaran de comptar en la base d’aquest indicador estadístic altres productes que han reduït el pes al cistell de la compra, com ara el brandi, les càmeres de vídeo i els DVD.

A partir d’aquest mes el cistell base de la compra que permet calcular l’IPC passarà a tenir 479 productes, 10 menys que els 489 de l’any anterior. L’objectiu del servei espanyol d’estadística és millorar la representativitat d’aquest indicador. S’eliminen els productes que perden importància i s’hi inclouen els que comencen a guanyar pes en el consum diari. Aquest índex té en compte tots els productes de consum habitual. En conclusió́, el nou cistell de l’IPC dona més pes a productes com l’alimentació i les begudes, però també a l’oci i la cultura, en detriment del transport o la roba i el calçat. Un altre dels canvis que inclourà la nova metodologia fa referència a les fruites, verdures i hortalisses fresques. L’Institut Nacional d’Estadística entén que la majoria d’aquests productes ja no poden continuar considerant-se estacionals, ja que sempre estan disponibles al mercat encara que no en sigui la temporada. Per això es tindran en compte en l’evolució constant dels preus. Fins a l’última reforma, també́ era l’índex que es feia servir per revaloritzar anualment les pensions. Ara sindicats i oposició́ reclamen que tornin a revaloritzar-se en funció́ de l’IPC perquè̀ els pensionistes no perdin poder adquisitiu de cara a la imminent pujada de preus.

**Artículo 6: ¿Cuál es la inflación ideal?**

LA TASA CERO PUEDE SER CONTRAPRODUCENTE

Casi todo el mundo está de acuerdo en que una inflación de dos dígitos es nefasta para la economía de un país y en que las tasas de inflación bajas favorecen el crecimiento. Lo que no está tan claro es hasta qué punto resulta rentable eliminarla. En muchos casos no compensa.

¿CUÁL ES LA INFLACIÓN IDEAL?

La mayor parte de los Gobiernos creen que una tasa de inflación baja es esencial para un crecimiento sostenido. A corto plazo, puede seguir compensando un poco más de inflación con un poco menos de desempleo. Pero la experiencia ha demostrado que a largo plazo esto no funciona, la inflación acaba disparándose.

Además, la inflación es un impuesto regresivo, que castiga, sobre todo, a las capas más bajas de la sociedad, que tienen menos capacidad para defender sus salarios y sus ahorros de ésta y mantener su poder adquisitivo.

Es más fácil estabilizarla en niveles bajos, entre otras razones, por el círculo virtuoso que se genera a favor de unas expectativas inflacionistas más bajas.

Los partidarios de la estabilidad de precios argumentan que posibilita un crecimiento más rápido a largo plazo. Además, al disminuir la inflación se pueden bajar los tipos de interés y reducir así los gastos por pago de intereses (tanto privados como públicos). Sus críticos, en cambio, piensan que una pequeña dosis de inflación puede reportar más beneficios que perjuicios y que los costes de reducir la inflación a cero no compensan.

Lo verdaderamente perjudicial de la inflación es que no se pueda pronosticar con certeza su evolución. Si fuera predecible se reflejaría automáticamente en los precios y no causaría ningún problema, pero al no conocerse distorsiona el mecanismo de fijación de precios porque no permite distinguir entre la variación general de los precios y los cambios de precios particulares.

Con sólo un 5% de inflación anual, los precios se doblarían cada catorce años. Además, la inflación provoca incertidumbre, el peor enemigo de la inversión y el crecimiento. Todos estos argumentos llevan a la conclusión de que, no pudiéndose predecir la inflación del futuro, lo mejor es intentar que la tasa distorsione lo menos posible la toma de decisiones, y esto sucede cuando la inflación es cero. Lo bueno no es eliminar la inflación, sino estabilizarla para que sea más fácil de predecir. Pero durante los últimos treinta años los países con tasas de inflación más bajas (pero sin deflación) han sido también los que la han mantenido más estable.

Tres son los argumentos para mantener una cierta tasa de inflación:

* Uno, defendido desde el Banco Mundial, es que una inflación entre el 2 y el 3% permitiría recurrir a tipos de interés reales negativos para superar recesiones económicas.
* Los IPC de los países industrializados sobrevaloran los precios en un punto porcentual, porque son modelos que no recogen el incremento de la calidad de los productos y servicios y no se ajustan de forma automática a nuevos hábitos de consumo.
* Bajar el nivel del 2% al cero puede traer costes indeseados en materia de crecimiento y empleo

Además, una pequeña dosis de inflación actúa como lubricante permitiendo que los precios y salarios se ajusten de forma más eficiente.

Teorías aparte, los períodos de crecimiento general han coincidido con épocas de inflación baja. Sin embargo, ha habido países con bajas tasas de inflación que han tenido un crecimiento lento, como Suiza, que creció un 1,1 % entre 1974 y 1991 a pesar de tener una de las inflaciones más bajas del mundo. En el extremo contrario, países como España o Italia que en ese período tuvieron tasas de inflación superiores al diez por ciento han crecido muy por encima de la media. Esto tiene una explicación sencilla: Italia y España tenían una renta per cápita muy inferior a la del resto de los países industrializados, por lo tanto, tenían un gran potencial de crecimiento, en cambio Suiza, con una de las rentas per cápita más alta del mundo, tenía poco margen para seguir creciendo. La inflación también repercute en los tipos de interés.

La estabilidad de precios resulta beneficiosa a largo plazo, está claro, pero para conseguirla hay que pagar al principio un precio: el sacrificio de empleo y crecimiento, que en muchos casos no compensa las ventajas a veinte años vista que proporcionaría la estabilidad. Como los Gobiernos no están en el poder más de cuatro o cinco años no le interesa un sacrificio a tan largo plazo y tienden a pensar que un poco de inflación tampoco es tan malo.

¿ES LA DEFLACIÓN UN PELIGRO DE RECESIÓN?

Existen distintos tipos de inflación, de la misma forma que también varían de un año para otro los tipos de gripe; existe la inflación de demanda -debida a que la demanda supera a la oferta- y la inflación de oferta o de costes -debida a un aumento de costes-; las causas son bien distintas y por tanto la forma de afrontarlas también.

Lo mismo ocurre con la deflación. Una caída continuada de los precios de las materias primas y los productos manufacturados puede ser la consecuencia de las mejoras en la productividad, la revalorización de la moneda y la transmisión de los menores precios de importación gracias a la mundialización de los mercados.

Otra cosa muy distinta es lo que puede ocurrir cuando la deflación proviene de una caída de la demanda agregada, pues entonces los precios de los activos pueden también seguir el colapso de los precios. La inestabilidad de los mercados financieros, a su vez, provoca el efecto bola de nieve, pues cada caída que sufren los precios va acompañada de un empeoramiento de las expectativas.

**Artículo 7: Venezuela, bajo el yugo de la hiperinflación**

Venezuela, donde el salario mínimo ronda los tres dólares, ha entrado en hiperinflación. La principal consecuencia es que el coste de todos los bienes se ha desbocado. Los precios cambian semana a semana y los aumentos decretados por el Gobierno no bastan para cubrir las necesidades de una familia de cinco personas. Para completar el coste de la cesta básica familiar esa familia debería ganar más de ocho salarios mínimos, que con los bonos de alimentación apenas supera los seis dólares. Para ellos es una tragedia llegar a la caja registradora y comprobar que no le alcanza el dinero para adquirir lo que la semana pasada compraban.

Las entidades bancarias privadas y públicas limitan el acceso al efectivo y después de horas de cola esta semana los ciudadanos solo lograban retirar de los cajeros puñados de bolívares soberanos, en algunos casos apenas 10 (de 0,16 dólares).

Esta circunstancia alienta el mercado negro de billetes. En ciudades del interior del país la reventa de efectivo continúa. Las transacciones menudas como el pago del transporte público siguen siendo complicadas por la escasez de efectivo y porque la reconversión implicó un aumento brutal del servicio de transporte que pocos pueden pagar hoy.

“El proceso de hiperinflación hace que el poder de compra del nuevo cono monetario comience a pulverizarse y que la gente comience a acumular efectivo para poder pagar cosas hoy que son tres veces más caras que ayer”.

La Superintendencia de Instituciones del Sector Bancario (SUDEBAN) pidió a la banca privada y pública informar a sus clientes que deberán notificar viajes al extranjero para acceder a sus cuentas bancarias en bolívares. De no notificar el país de destino y el tiempo de estadía, los propietarios de las cuentas sufrirán un bloqueo “preventivo” y no podrán hacer transferencias de su dinero por Internet ni otras operaciones desde una dirección IP en el extranjero. La banca está obligada a revisar y notificar al gobierno las conexiones de sus clientes fuera del país.

**Artículo 8: Nos engañan los políticos cuando nos dan datos sobre la inflación? Los productos de consumo frecuente suben casi el doble que la inflación.**

Si uno pregunta en el mercado, en los bares o en el metro, la percepción entre los consumidores es que los precios han subido mucho más que ese 4,2% que marca el dato oficial de inflación en España en diciembre de 2007. Y es que, aunque algunos artículos bajaron, la leche se desmadró hasta un 31%, los carburantes un 16,2%, el pan el 14%, el tabaco el 7%... La cesta de productos de consumo más frecuente -alimentos, tabaco, transporte y ocio-, en definitiva, se disparó casi el doble que el total, hasta el 7,9%. En aquellos con menos renta, el presupuesto para alimentación pesa más, con lo que su subida les castiga en mayor medida. "Aunque sólo sea una percepción, el incremento de estos precios supone una gran presión en el aumento los salarios, entre otros", explica el experto de Caixa Catalunya. "Es una espiral", concluye.

**Artículo 9: La locura de las criptomonedas**

Las ofertas iniciales de monedas (ICO por sus siglas en inglés), como la de Filecoin, se han convertido en la sorpresa financiera del año: los desarrolladores de software han conseguido más de 1.800 millones de dólares con ellas. En los mercados online no oficiales donde se negocian estas monedas, la locura ha alcanzado niveles aún mayores. El valor total teórico de Ripple (una criptomoneda creada hace cinco años), incluyendo los ejemplares que posee la compañía para su venta posterior, se disparó de 500 millones de dólares a principios de este año a más de 35.000 millones, aunque luego cayó a 19.000 millones.

Este boom ha sido fomentado por la especulación incontrolada, lo que ha llevado a los reguladores a actuar. China ha prohibido las ICO y quiere cerrar todos los mercados de criptomonedas. Reino Unido ha advertido del gran riesgo que supone acudir a una ICO.

Pero los defensores de las monedas digitales argumentan que lo más importante es que se ha creado una nueva forma para que las start-ups desarrollen plataformas basadas en cadena de bloques y otras tecnologías para conseguir financiación mediante el crowdfunding en Internet. La idea es crear redes de servicios descentralizados en Internet controladas por los usuarios donde interactúen directamente entre sí. Pero los críticos dicen que hay una tendencia a no reflexionar sobre el tema y a subirse a la ola, tal como ocurrió con la locura de las empresas tecnológicas a finales de la década de 1990.

Pero los escépticos dicen que las ICO se basan solamente en la promesa de que habrá un mercado en el futuro. También sostienen que crear una moneda distinta para cada aplicación es innecesario y que cualquier moneda debería poder utilizarse en todas. Obligar a la gente a comprar la moneda específica de una aplicación la mete en una trampa que es muy probable que acabe con la moneda no valiendo nada.

Pero los defensores dicen que, si un mercado tuviera éxito, habría más demanda de su moneda. Dado que la oferta es limitada desde el principio, cualquier persona que poseyera esa moneda se beneficiaría de su creciente valor, y probablemente usaría más ese mercado y esa red, lo que le aportaría un beneficio adicional. Sería como una red social donde los primeros usuarios conseguirían la mayor parte de los beneficios si el negocio despega. Otra ventaja de las ICO es que se aprovechan de una laguna legal. Están fuera del ámbito de las autoridades financieras, por lo que no hay ninguna restricción sobre cómo comercializarlas. Las autoridades están intentando eliminar esta laguna.

**Artículo 10: La deflación: amenaza la enfermedad del ́ Diablo**

¿Qué es la deflación? Una extraña enfermedad económica: caen todos los precios, nos ataca una especie de desgana y ninguno queremos comprarnos nada. Como buitres, estamos ahí, ahorrando céntimo a céntimo, pensando en que todo será más barato mañana. Todo lo contrario de la inflación, cuando los precios de los productos suben porque todos queremos comprar como posesos.

Los economistas le temen más que al diablo, de hecho, a menudo es calificada como una enfermedad "infernal", porque introduce a las sociedades en un círculo viciosos: como tú no compras, las empresas tienen que vender sus productos más baratos para cubrir al menos los costes y, para ello, también bajan los precios. Y caen los salarios, con lo cual compramos aún menos y las empresas, como no consumimos, invierten menos todavía. La tal deflación es causa y efecto de la falta de circulación de euros, porque todo el mundo se los guarda.

Es un círculo vicioso. Como todo el mundo reduce su consumo a la vez, las empresas se encuentran con que cae en picado la demanda de sus productos. Esto, a su vez, lleva a las empresas y a los comerciantes a despedir a sus empleados y a bajar precios para intentar vender lo que ya está́ producido. Los despidos aumentan el paro, este disminuye la renta de las familias, que, por su parte, reaccionan reduciendo su consumo de bienes y servicios... y vuelta a empezar. Un círculo vicioso que lleva a la economía al borde del precipicio de una recesión profunda con deflación (caída brusca) de precios. Todo ello provocado por una repentina anorexia de consumo.

Lo mejor es evitar caer en ese precipicio. La política económica nos dice que hay tres maneras de influir en el consumo. La primera es utilizar los instrumentos macroeconómicos para aumentar las posibilidades de las personas, mediante una política monetaria expansiva que abarate los tipos de interés y anime a la gente a ́ comprar, o de una política fiscal que reduzca impuestos como el IVA y que abarate los precios de los productos para los consumidores. La segunda es utilizar la psicología para tratar de influir en las preferencias por el consumo. En este caso se utiliza la persuasión moral. La tercera consiste en utilizar la política para imponer a alguien la obligación de consumir. Hacer del consumo una obligación política.

La segunda vía es la de la psicología. Se trata de convencer a la gente de que consumir es un deber moral en este momento. Pero el altruismo, como el buen vino, es un lujo que sólo pueden permitirse los ricos. Por tanto, se trataría de imponer a los ricos el deber moral de consumir: consumid, consumid, malditos ricos...

Dado que no se puede confiar en la eficacia de los instrumentos macroeconómicos ni en el altruismo de los ricos, nos queda la política. Es decir, imponer la obligación de consumir para mantener la producción y el empleo. Pero ¿a quién ́ imponérsela? A los poderes públicos.

Existen dos teorías para explicar cómo la deflación desestabiliza una economía y la lleva a la depresión. La primera es la teoría de la deflación y la deuda. En la economía existen deudores y acreedores. Si un deudor debe a un banco 300.000 euros por compra de una vivienda y el nivel de precios cae el 1% ahora la cantidad real de la deuda es de 303.000 euros, porque esa es la cantidad de poder adquisitivo que tendrá que pagar al banco.

Esta transferencia de renta entre deudores y acreedores en principio no tendría por qué afectar al consumo total: lo que no consumen unos lo consumen otros. Pero los economistas piensan que la propensión a consumir es mayor entre los deudores, que son muchos, que, entre los acreedores, que son pocos. Si es así, la reducción de los precios, al empobrecer a los deudores genera un efecto Pigou negativo, una caída del consumo y una caída en la renta nacional. Una recesión. La segunda teoría es la de la inflación esperada. Si todo el mundo espera de repente que el nivel de precios descienda en el futuro, la inflación esperada se convierte en negativa. Si un empresario tenía un crédito a un tipo nominal del 3% y la inflación esperada es -2%, el tipo de interés real es entonces del 5%. Esta subida del tipo de interés real reduce el gasto en inversión de las empresas. Y, a su vez, esta reducción de la inversión reduce la renta nacional, contribuyendo a la recesión. La deflación puede reducir la renta de las familias en lugar de elevarla.

**Artículo 11: Siete falacias sobre la globalización y la competitividad**

**Primera.** Creer que la competitividad de una economía está exclusivamente basada en los precios y costes relativos. Esta es la concepción neoclásica de la teoría del comercio internacional, que todavía sigue vigente para las materias primas que se cotizan en bolsas internacionales como el petróleo, la bauxita, el maíz o la soja y para algunos productos homogéneos. Pero desde hace ya varias décadas la paradoja de Kaldor demostró que no existía un vínculo directo entre las mejoras de los precios y costes relativos de una economía y su competitividad en los mercados internacionales. Posteriormente, nuevas teorías (Krugman, Ethier, Helpman) han demostrado que existen otras formas para competir diferentes de los precios y más eficientes, sobre todo en los productos manufacturados heterogéneos, pero también en algunos servicios, basadas en las economías de escala, la diferenciación del producto, la marca, la calidad, la innovación y la tecnología. Esta forma imperfecta de competir es todavía más importante entre economías que intercambian sus manufacturas en áreas de moneda única como el euro donde no pueden hacerse depreciaciones competitivas. Finalmente, se distingue cada vez con mayor énfasis entre la competitividad externa, basada exclusivamente en los resultados comerciales a corto plazo y la competitividad global (como hace la clasificación del World Economic Forum) estrechamente vinculada a la productividad, ya que esta es la que realmente determina la competitividad y la capacidad de crecimiento a largo plazo de una economía, así como la mejora de los salarios reales y el nivel de renta de sus ciudadanos.

**Segunda.** Pensar que la competitividad es un concepto estático, cuando es siempre un proceso dinámico. Para seguir siendo competitivos, los países van discurriendo, de acuerdo con sus niveles de productividad e innovación, a lo largo de una cadena de valor creciente e interminable. Todos los países hoy desarrollados empezaron a competir explotando su ventaja de salarios y costes de producción bajos igual que hoy lo hacen otros países emergentes. Posteriormente, empezaron a aumentar su productividad y su capacidad competitiva con una mayor utilización de la educación, del capital, de la innovación o de nuevos descubrimientos tecnológicos para especializarse en productos cada vez más sofisticados, con mayor valor añadido y mayor margen y abandonar otras producciones no compatibles con sus niveles salariales. Lo mismo está ocurriendo en los países emergentes. Hace todavía dos décadas la mayoría de las importaciones europeas de productos textiles, confección y calzado procedían de China, Taiwán y Corea. Hoy estos países ya exportan a Europa también ordenadores, chips, teléfonos móviles y automóviles y son Bangladesh, Vietnam, Indonesia o Filipinas los que exportan a Europa buena parte del calzado y la confección. Sin embargo, Italia, Francia y España siguen exportando competitivamente confección y calzado de alto precio sin problemas, gracias a su diseño, calidad y reconocimiento de su marca, no sólo porque se han colocado en un nivel competitivo más elevado en la cadena de valor, sino también porque compran o fabrican en países en desarrollo aquella parte de dichas manufacturas más intensiva en mano de obra menos cualificada.

**Tercera.** Pensar que China, en las manufacturas, e India, en los servicios, van a poder dominar la exportación mundial de esos dos sectores indefinidamente porque tienen bajos salarios relativos y una tecnología razonable. La realidad no es así. Por un lado, si sus salarios son bajos es porque su productividad también lo es. Por lo tanto, conforme su productividad aumente, irán aumentando sus salarios y se irán apreciando sus tipos de cambio reales hasta que tengan que especializarse en otros tipos de manufacturas y servicios de mayor valor añadido, dejando los actuales a otros países que están situados por debajo en esa cadena de valor universal. Por otro lado, no hay tampoco que olvidar que dos tercios de las importaciones de ambos países a Europa y a Estados Unidos, provienen de empresas de estos dos últimos establecidas en China, India y otros países en desarrollo. A pesar de ello, consideremos la hipótesis, contra toda evidencia empírica, de que China, que por ser todavía una dictadura, puede mantener durante muchos años, una parte de la población pobre en sus áreas rurales e interiores, como una "reserva permanente de mano de obra barata" mientras que acumula más capital y desarrolla nuevas tecnologías, con lo que pudiera llegar a producir todas las manufacturas más baratas que los países desarrollados, es decir, que China tuviese una ventaja absoluta en la producción de todas ellas. Pues bien, ya nos enseñó David Ricardo hace ya dos siglos que, a pesar de tener una ventaja absoluta en todo, sólo se especializará, dentro de ella, en aquellos productos en los que tenga una mayor ventaja comparativa y un mayor margen, dejando el resto de su ventaja absoluta a otros países, incluidos los europeos.

**Cuarta.** Tener la idea, cada vez más popular, de que todos los empleos de una economía compiten globalmente. Tampoco esto es así. Todos los países, incluso los más abiertos, tienen un sector productivo que produce bienes y servicios comerciables (es decir, que compiten con las exportaciones de otros países en los mercados internacionales y con las importaciones de otros países en su mercado interno) y, por otro lado, un sector de productivo que no produce comerciables y no compite con la producción de ningún otro país. Este último sector, está compuesto en su mayoría por los servicios. Dentro de estos hay algunos empleos (contabilidad, call centers, etc.) que pueden deslocalizarse a otros países con menores costes, pero de acuerdo con los estudios más recientes sólo el 11% del total de los servicios pueden suministrarse a distancia, desde el mismo país o desde el extranjero. El empleo de otros servicios puede tener que competir con inmigrantes dentro de cada país, pero si la inmigración está bien controlada, corresponderán a empleos para los que no existe una oferta nacional. Por lo tanto, la mayoría de los servicios, no se exportan ni compiten con las importaciones del extranjero. Este sector no comerciable es mucho mayor en los países desarrollados que en los en desarrollo, luego los primeros están en promedio menos expuestos a la competencia internacional que los segundos, a pesar de ser los que más protestan.

**Quinta.** Creer que la única forma en que los países desarrollados pueden competir es consiguiendo que la mayor parte de su fuerza laboral tenga que tener una titulación universitaria, especialmente en ciencias físicas, químicas o matemáticas. Esto no significa que dichos países no necesiten estas especialidades universitarias, que son necesarias para la innovación y el crecimiento. La realidad es que hoy la mayor parte de las demandas de empleos en los países desarrollados se concentra en servicios que no compiten internacionalmente. En los servicios sociales de educación, salud y asistencia social, en la administración de empresas y gobiernos, en la información y comunicación, en la seguridad, en el comercio al por menor, en la hostelería, en el servicio doméstico y la limpieza, en la ́ construcción y en todo lo relacionado con la aplicación y difusión de nuevas tecnologías.

**Sexta**. Pensar que la competencia internacional es un juego de suma cero, como si fuera entre dos empresas que compiten en el mismo sector en la que si una gana mucha cuota de mercado la otra termina por desaparecer o es comprada por la primera y recortado su empleo y producción. Nada más lejos de la realidad. Si los países desarrollados siguen manteniendo un elevado proteccionismo frente a los emergentes para mantener unos pocos empleos en una agricultura ineficiente (en lugar de dedicarla al medio ambiente) o en producciones intensivas en mano de obra de baja calificación y bajos salarios, y además dejan de invertir en los países en desarrollo por el temor a perder empleos nacionales, impidiendo que estos países emergentes crezcan y se desarrollen, todos saldrán perdiendo. Por un lado, los ciudadanos de los mismos países desarrollados son los que más pierden, ya que la protección de la competencia externa es un impuesto añadido a su consumo y una reducción de su renta disponible, sobre todo los de menor renta. Por otro, las empresas perderán sus mercados más importantes ya que en los próximos 50 años la población mundial va a aumentar en unos 3.100 millones de personas, cuya totalidad nacerá en los países en desarrollo, con lo que, si estos mercados emergentes y más grandes crecen menos, su beneficio también será mucho menor. Los países en desarrollo, que no puedan exportar sus productos a los países desarrollados y que no reciban suficientes flujos de inversión directa extranjera, crecerán más lentamente y se verán forzados a una emigración masiva e incontrolada hacia los países ricos o a devenir más pobres lo que puede augurar un mundo futuro de violencia y quizá de guerra.

**Séptima.** Creer que la globalización y la mayor competencia de los países de salarios bajos llevan inexorablemente a la paulatina reducción de los generosos Estados del bienestar de los países desarrollados. La evidencia empírica demuestra que países como Suecia, Finlandia, Dinamarca o Noruega se encuentran entre los países más competitivos del mundo y, sin embargo, mantienen también los estados de bienestar más generosos del mundo y son capaces de competir a pesar de que sus gobiernos absorben casi el 50% de su PIB. Lo que si augura que dichos Estados del bienestar pueden tener un futuro incierto es el creciente y rápido envejecimiento de su población, que podría hacer financieramente insostenibles sus sistemas de pensiones y de salud a largo plazo. Pero este hecho poco tiene que ver con la globalización y la competencia de los países de mejores costes laborales.

**Artículo 40: ¿Algo a cambio de nada? La renta básica universal**

La economía moderna se sustenta sobre la base de que todos debemos trabajar por un salario. Pero el elevado desempleo, el avance de la desigualdad y la robotización han hecho resurgir con fuerza la posibilidad de una renta básica como futuro del Estado del bienestar.

Imaginem-nos que ens ofereixen l’equivalent a 1.000 euros mensuals per a tota la vida, pel simple fet de ser ciutadans, i independentment de les nostres condicions laborals (tant si treballem com si no). Com ens comportaríem? Aquest és el principi de la renda bàsica universal (RBU). L’economia no és una ciència pura. Les lleis econòmiques no són com la llei de la gravetat. El fet que sempre hagi passat no significa que torni a passar. Un terç de les antigament vibrants grans superfícies comercials nord-americanes es troben en perill de desmantellament, amb les implicacions que té això en la geografia i en la dinàmica urbana. Moltes de les grans marques de distribució intenten canviar a la desesperada els seus models de venda al canal digital, mentre Amazon es converteix en la gran interfície comercial global. L’apocalipsi industrial que van viure els Estats Units pels efectes de la crisi, la globalització i el canvi tecnològic ara s’ha traslladat al comerç. Les grans plataformes tecnològiques s’expandeixen a la pràctica totalitat dels sectors econòmics, i es converteixen en les empreses més grans del món, desbancant petrolieres, farmacèutiques o automobilístiques. La dinàmica que s’estableix als mercats digitals és coneguda com the winner takes it all, nom inspirat en la famosa cançó homònima d’ABBA: tot s’ho emporta el guanyador. El nou escenari econòmic està dominat per gegants digitals, amb imbatibles economies d’escala i d’abast, reconegudes marques, potents i ubics interfases d’arribada a l’usuari final, accés a bases de dades massius i processos automatitzats dirigits per algoritmes d’intel·ligència artificial creixent. Això, i plantes de manufactura poblades per robots. Els salaris, el principal mecanisme de distribució de riquesa del capitalisme precrisi, estan desapareixent a mesura que disminueix l’oferta d’ocupació. Tècnicament, sembla possible un món on la feina sigui reservada a les màquines, no als humans. Però si no busquem mecanismes de redistribució del valor, com va alertar Thomas Piketty, correm el risc de tornar a èpoques en que l’acumulació del capital en unes quantes mans, i la seva herència, determinaven els destins socials i les possibilitats de prosperar dels individus.

Per tot això, des dels cenacles de la innovació i la tecnologia emergeix la idea de la renda bàsica universal. L’extensió de la desigualtat, l’estancament dels salaris i l’empobriment de les classes mitjanes requereixen obrir aquest debat.

Té sentit? Els estudis en curs indiquen que una part de la població renunciaria a treballar. Però no és aquesta la part de població menys productiva, i que ja salta de subsidi en subsidi? Una altra part equivalent, veient el seu risc reduït, decidiria emprendre les seus propis negocis, fomentant la innovació i creant ocupació. Però l’RBU és una cosa per preveure en l’horitzó d’un món d’exuberància tecnològica, empreses hiperproductives i perill de retorn a temps revolucionaris.

Economistas progresistas y conservadores apoyan la renta básica.

Entre los intelectuales progresistas, tres razones empujan a la puesta en marcha de una asignación económica a cada ciudadano, por el mero hecho de serlo y sin distinción alguna, suficiente para cubrir sus necesidades básicas: la justicia social —“la riqueza de una sociedad es resultado del esfuerzo de las generaciones pasadas, no solo de la actual, y repartirla es una cuestión de justicia”, en palabras de Guy Standing, profesor de la Universidad de Londres—; la erradicación de la pobreza — John Kenneth Galbraith: “Un país rico como EE UU bien puede permitirse sacar a todos sus ciudadanos de la pobreza”— y la redistribución de las ganancias derivadas de la automatización —ya en 1995 Jeremy Rifkin se refería a la renta básica como la herramienta más efectiva para proteger a los trabajadores desplazados por las máquinas—.

Se trataría de unificar el sistema de ayudas sociales, simplificar la burocracia y eliminar ineficiencias.

“Estamos siendo afligidos por una nueva enfermedad (...): el desempleo tecnológico (...)”. Contra esta realidad y a la luz de los últimos estudios que calculan que entre el 35% y el 50% de los puestos de trabajo están en riesgo de automatización, la renta básica merece, al menos, un estudio concienzudo de sus muchas ventajas y algunos inconvenientes.