

Crecer sin notarlo: la ilusión monetaria de 2026

Por qué la economía española bate récords de crecimiento y tanta gente no lo nota en el bolsillo

España va a crecer este año más que casi cualquier otra economía avanzada. Lo dicen el FMI, el Banco de España y la mayoría de servicios de estudios. Y, sin embargo, cuesta encontrar a alguien que lo note al final de mes. ¿Quién se equivoca, las estadísticas o la gente?

Probablemente ninguno de los dos. Este artículo intenta explicar por qué las dos cosas pueden ser ciertas a la vez, y por qué parte de la respuesta está en un sesgo que los economistas conocen desde hace casi un siglo: la ilusión monetaria. Es, en cierto modo, una continuación de [El consumidor racional que no existe](#). Si no decidimos como dice la teoría, tampoco medimos el dinero como ella supone.

Lo que dicen las cifras de crecimiento

El FMI publicó sus nuevas previsiones el 13 de octubre y subió la de España cuatro décimas, hasta el 2,5% para 2026. Es más del doble del 1,1% que espera para la zona euro, y deja a España por delante de Alemania (1,3%), Italia (0,8%) y Francia (0,4%).

No es una estimación aislada. El Banco de España y BBVA Research hablan de un 2,6%; la OCDE, más prudente, de un 2,2%. Con matices, todos apuntan en la misma dirección.

Hay un detalle que suele perderse en los titulares. Ese 2,5% es crecimiento real: ya tiene descontada la subida de precios. Mide cuántos bienes y servicios más produce el país, no cuántos euros más circulan. Y, según BBVA Research, se apoya sobre todo en el consumo de los hogares, la creación de empleo y las exportaciones de servicios. Que haya más gente trabajando hace crecer la economía, aunque cada trabajador, por separado, no gane más.

Lo que dicen los precios y las nóminas

La otra mitad de la historia está en los precios. La inflación empezó el año en el 2,3% y en septiembre llegó al 4,9%, la tasa más alta desde febrero de 2023. La subyacente, que deja fuera la energía y los alimentos sin elaborar, se queda en el 3,1%. El empujón viene, sobre todo, de los carburantes.

La inflación pasa del 2,3% al 4,9% en 2026 y deja atrás a los salarios

IPC general, tasa interanual en %. España, enero-septiembre de 2026

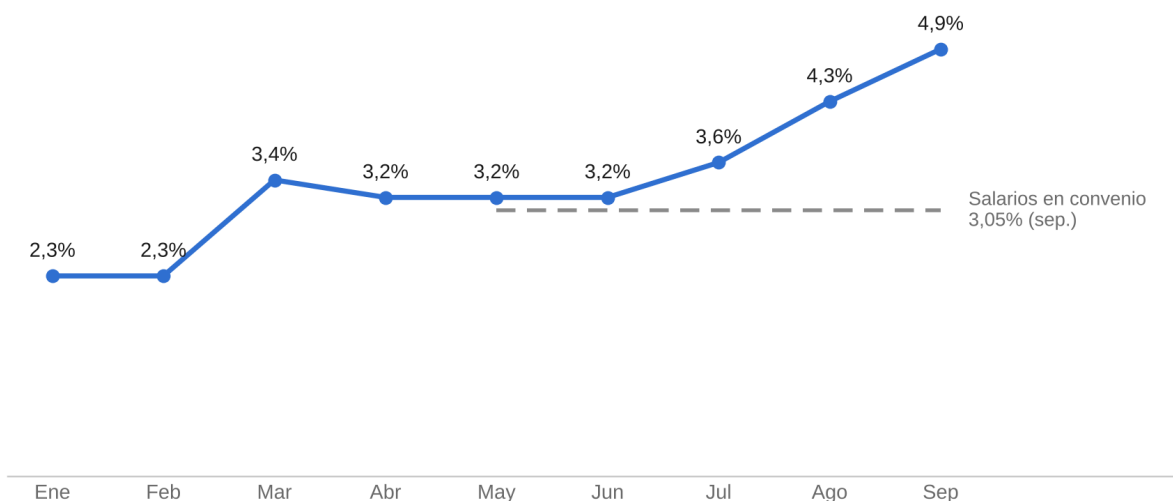


Gráfico 1. La inflación frente a la subida salarial pactada. Fuente: INE y Ministerio de Trabajo.

Mientras tanto, los salarios pactados en convenio suben de media un 3,05%, casi 1,9 puntos menos que los precios. Los convenios firmados este mismo año son algo más generosos, un 3,61%, pero tampoco llegan. Y la mayoría no tiene cláusula de revisión salarial, la que compensa al trabajador cuando la inflación supera lo previsto.

Con números redondos se ve mejor. Una nómina de 2.000 euros al mes que sube un 3,05% pasa a 2.061 euros. Para comprar lo mismo que hace un año, con los precios un 4,9% más caros, harían falta 2.098. La nómina es más alta y, aun así, da para menos.

Más euros no es más dinero

El economista Irving Fisher le puso nombre en 1928, en un libro titulado *The Money Illusion*. La idea es sencilla. Solemos juzgar el dinero por la cifra que vemos, lo que los economistas llaman valor nominal, y no por lo que podemos comprar con él, el valor real. Si la nómina sube, sentimos que ganamos más, aunque los precios hayan subido todavía más.

En 1997, Eldar Shafir, Peter Diamond y Amos Tversky lo pusieron a prueba con una historia muy simple. Ana y Bárbara empiezan a trabajar con el mismo sueldo, 30.000 dólares al año. El primer año de Ana no hay inflación y le suben el sueldo un 2%. En el de Bárbara los precios suben un 4% y a ella le suben el sueldo un 5%. Hecha la cuenta, Ana gana un 2% más de poder de compra; Bárbara, solo un 1%.

Cuando se preguntaba quién estaba mejor en términos económicos, la mayoría acertaba: Ana. Pero cuando se preguntaba quién estaría más contenta, la mayoría elegía a Bárbara. Sabemos hacer la cuenta si alguien nos lo pide. Lo que no hacemos es sentirla. Se ha descrito como una forma del efecto anclaje que vimos en el artículo anterior: la cifra en euros hace de ancla, y la corrección por inflación no pesa lo suficiente para moverla. Años después, una réplica con 604 participantes volvió a encontrar los mismos resultados.

Una década antes, Daniel Kahneman, Jack Knetsch y Richard Thaler habían visto lo mismo en el terreno laboral. Preguntaron por teléfono si era justo que una empresa, en plena recesión y sin inflación, bajara los sueldos un 7%. El 62% respondió que no. A otro grupo le plantearon que, con una inflación del 12%, la empresa subía los sueldos solo un 5%. En términos reales es el mismo recorte, un 7%. Esta vez solo el 22% lo consideró injusto.

Una bajada de sueldo se vive como una pérdida. Una subida que se queda corta se vive, en cambio, como una ganancia pequeña. Por eso la inflación puede recortar salarios reales sin que nadie llegue a firmar ningún recorte.

Por qué importa este año

Para los hogares hay dos lecturas. La primera es que parte del malestar no tiene nada de ilusión: si los sueldos suben menos que los precios, el poder de compra baja, diga lo que diga la nómina. La segunda es que la ilusión monetaria juega en contra y retrasa el momento de darse cuenta. El aviso suele llegar en el supermercado o en la gasolinera, no al leer la nómina.

De ahí sale una pregunta práctica para cualquier negociación salarial o para valorar una oferta de trabajo. Lo importante no es cuánto sube el sueldo, sino cuánto sube comparado con el IPC.

Para las empresas, la trampa es la misma vista desde el otro lado. Facturar un 4% más con unos precios un 5% más altos significa vender algo menos, aunque la cifra de ventas haya crecido. Pasa igual con los costes, los presupuestos y los planes de negocio. Unas previsiones hechas en febrero, con la inflación en el 2,3%, pueden estar describiendo hoy una empresa que ya no existe. Separar lo nominal de lo real permite saber si el negocio avanza o solo lo parece.

Y al revisar precios conviene recordar a Kahneman y compañía. En el mismo estudio, la gente aceptaba mejor una subida de precios cuando la entendía como un traslado de costes que cuando parecía aprovechar la situación. Explicar el porqué de una subida cambia cómo la recibe el cliente.

Un país que crece y unos bolsillos que no lo notan

Las dos cosas son ciertas a la vez. España produce más, hay más gente trabajando y las previsiones mejoran. Y buena parte de los asalariados está perdiendo poder de compra este año, aunque su nómina haya subido. No hace falta elegir entre las estadísticas y lo que cuenta la gente, porque miden cosas distintas.

Lo que sí conviene es no dejarse llevar por la cifra. Igual que el consumidor racional sirve de referencia para medir cuánto nos alejamos de él, el valor real del dinero es la referencia para saber si de verdad avanzamos. Mirar los euros es fácil. Mirar lo que compran esos euros cuesta un poco más, y en un año como este es lo que marca la diferencia.

Estudios citados

Fisher, I. (1928). *The Money Illusion*.

Kahneman, D., Knetsch, J. y Thaler, R. (1986). [Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market](#). American Economic Review, 76(4).

Shafir, E., Diamond, P. y Tversky, A. (1997). Money Illusion. Quarterly Journal of Economics, 112(2).

[Revisiting "Money Illusion": Replication and Extension of Shafir et al. \(1997\)](#).

Fuentes de los datos

INE: [IPC septiembre 2026](#) y [serie mensual del IPC](#).

Ministerio de Trabajo, estadística de convenios, vía [El Boletín](#) y [Press Digital](#).

FMI, Perspectivas de la Economía Mundial, octubre 2026, vía [Moncloa.com](#) e [Infobae](#).

Banco de España, vía [El Boletín](#); BBVA Research, vía [Infobae](#).

Carburantes como causa de la subida: [Euronews](#).