

Miguel Conde Lobato

¿Puede
desaparecer
la Europa
del
bienestar?



KNOWCOSTERS

Cuando el low cost **es el mal**

netbiblo

Miguel Conde Lobato

Markitecto, Consultor Estratégico de Comunicación y Creativo Publicitario, es ante todo un observador social, un experto en consumo desde su vertiente más humana, y un comunicador.



Creador de una de las campañas más descargadas en YouTube de la historia de la publicidad española*, "Vivamos como Galegos!", ha trabajado para innumerables marcas tanto nacionales como internacionales, recibiendo numerosos reconocimientos y galardones por sus creaciones.

Ha sido elegido uno de los Directivos Plus Españoles, uno de los Gallegos del Año por el grupo Correo Gallego, Medalla Dagda por su contribución a la marca Galicia y Autónomo del Año, entre otros.

Dirige creativamente una de las 5 primeras empresas publicitarias españolas de capital independiente, BAP&Conde, de la que también es Presidente; cargo que comparte con la máxima responsabilidad en DIGNITY BRANDS COMPANY (Consultoría Estratégica), IMAM (Investigación de Mercados), CONGO PRODUCCIONES (Producción Audiovisual), VIP GO! (Comunicación Institucional y Política) y FBI/ Fábrica de Buenas Ideas (Media & Social Media).

Miguel Conde es también autor de los títulos: *TARGET*, *Manual de Instrucciones* y *Si te conviertes en una lombriz no te quejes de ser pisoteado*.

www.miguelcondelobato.com
@mcondelobato

(*Libro de la Eficacia 2009 AEA /Asociación Española de Anunciantes)

Agradecimientos

Gracias a todos mis compañeros de BAP&Conde por sus inestimables aportaciones y sugerencias. Especialmente a María Vázquez por sus gestiones y a Asunción Rodríguez por su aportación gráfica.

Lo reconozco, no sé hacer dedicatorias breves...

*A mis hijas Gabriela, Violeta y Sofía y a mi ahijada Inés,
por ser listas y buenas.*

A mi mujer Isabel.

A mis padres.

*A mis hermanos (si no fuese porque sé que no le iba a
gustar se lo dedicaría especialmente a mi hermano
Gonzalo).*

*Quiero hacer una dedicatoria especial al SENTIDIÑO,
del que mi tierra es una de las principales productoras
mundiales.*

Él nos llevará de la mano a un futuro mejor para todos.

Seguro que me olvido de alguien.

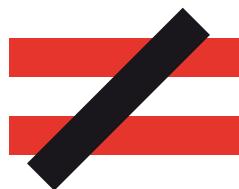
ESTE LIBRO NO ES...

...UN LIBRO QUE DIGA LO QUE TIENES QUE HACER, LO QUE TIENES QUE ELEGIR. PERO SÍ ES UN LIBRO QUE TE PROPONE UNA FORMA DIFERENTE DE HACERLO.

...UN LIBRO EN EL QUE EL AUTOR BUSQUE TENER RAZÓN A TODA COSTA. ES MÁS, DUERMO MAL TEMIÉNDOME QUE LA TENGO...

...UN LIBRO QUE PRETENDA ARREGLAR EL MUNDO POR SÍ MISMO. PRETENDE ARREGLARLO, PERO CON TU AYUDA.

...NO ES UN FINAL, SINO UN PRINCIPIO.



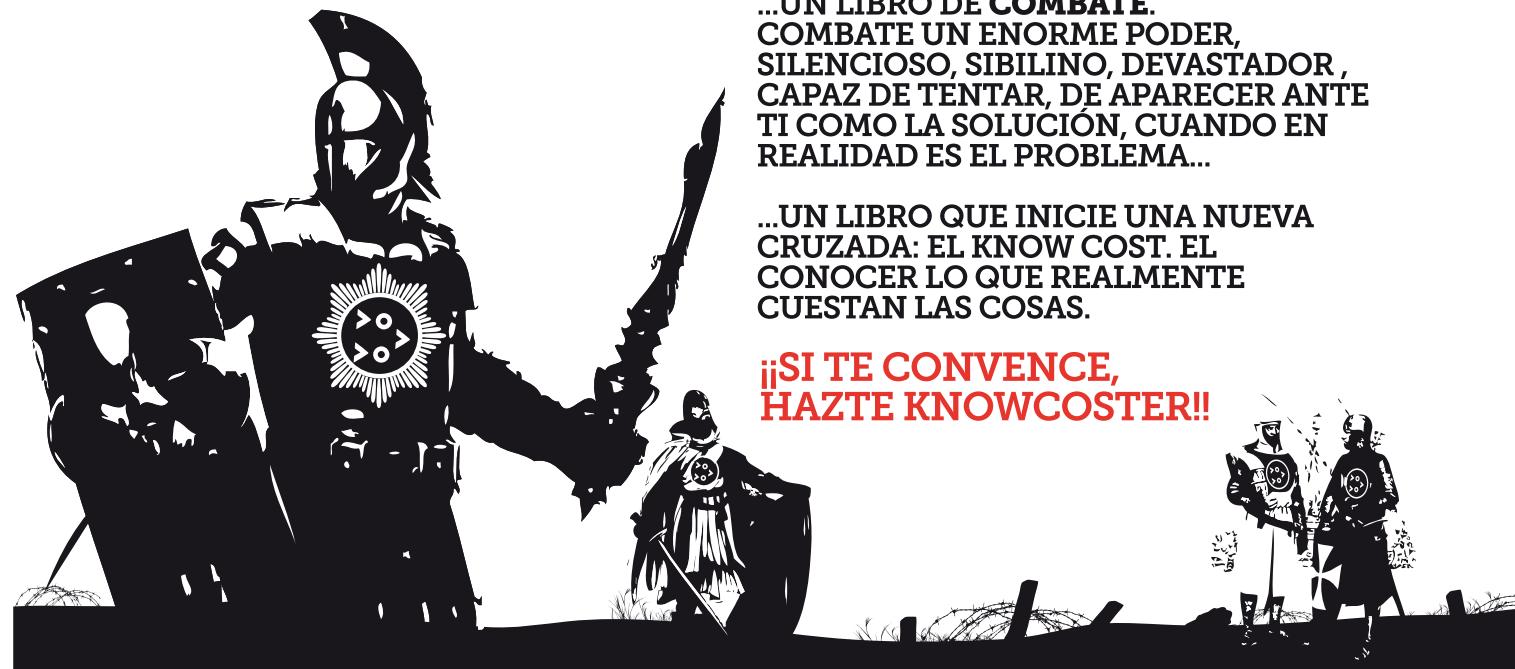
ESTE LIBRO PRETENDE SER...

...UN LIBRO ENTRETENIDO: ERA LO MENOS QUE SE PODÍA HACER CUANDO SE TRATA UN TEMA DIABÓLICO...

...UN LIBRO DE **COMBATE**. COMBATE UN ENORME PODER, SILENCIOSO, SIBILINO, DEVASTADOR, CAPAZ DE TENTAR, DE APARECER ANTE TI COMO LA SOLUCIÓN, CUANDO EN REALIDAD ES EL PROBLEMA...

...UN LIBRO QUE INICIE UNA NUEVA CRUZADA: EL KNOW COST. EL CONOCER LO QUE REALMENTE CUESTAN LAS COSAS.

**¡¡SI TE CONVENCE,
HAZTE KNOWCOSTER!!**



¿Puede un ciudadano acudir cada cuatro años a ejercer su derecho de sufragio, votando con la esperanza y también la exigencia de que se desarrollen determinados derechos sociales, que se profundice en protecciones y ayudas, que se haga más justicia, que se creen las condiciones para la prosperidad, que se cree empleo... y sin embargo comportarse durante esos cuatro años como el principal enemigo de lo que intenta conseguir mediante su voto?

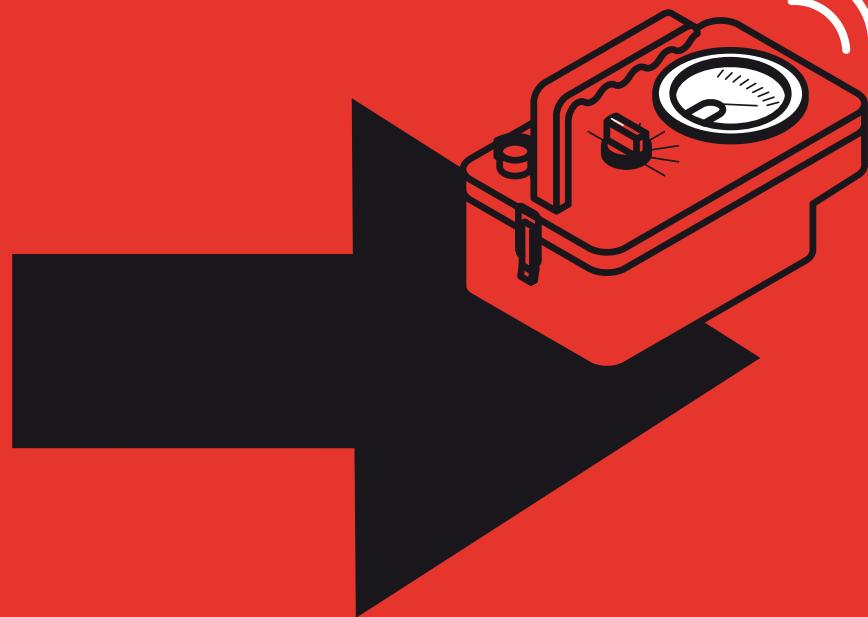
CUANDO CONSUMES VOTAS



**¿QUÉ
ESTA
PASANDO?**



¿QUÉ ESTA PASANDO?



POR UN LADO...

Si alguien tuviese una máquina de detectar energías sociales (como esos aparatos que tartamudean su señal mientras buscan metales bajo tierra) y la pusiese a funcionar sobre nuestra sociedad, encontraría entre fuertes pitidos de su sirena indicadora las enormes ganas de la gente de patear: las ganas de castigar a los culpables de una situación que sufren, que les angustia, que no entienden y de la que consideran que no tienen responsabilidad alguna. Una sombra de temor mancha el estado de ánimo colectivo: la crisis siempre la pagarán los mismos, los más débiles, y los poderosos (económicamente) volverán a salirse con la suya... Y los que mandan... ¡Vaya desengaño! Ellos tendrían que haberlo evitado, para eso están, pero no hacen nada, solo figurar, y disfrutar de los privilegios del poder. No dan ejemplo. Coches oficiales, billetes de avión en business, actos protocolarios cuasifeudales. La sociedad piensa que está mal pilotada: que no la llevan a donde deberían, y que ellos son los que acabarán pagando los platos rotos. Y al menos en esto último, aciertan.

POR EL OTRO...

Curiosamente la "otra parte", el contrincante habitual en la dialéctica social de los últimos años, los EMPRESARIOS sufren una inquietud parecida. No me refiero a todas las empresas, me refiero a la gran mayoría, y posiblemente no a las más grandes. Porque en estos momentos una de las grandes preocupaciones de todos es SER COMPETITIVOS, o lo que es lo mismo:

SER CADA DÍA MÁS EFICIENTES

para poder hacer frente y competir contra productos cada vez más baratos que se esfuerzan en aparecer ante el consumidor como "prácticamente iguales".

¿Puede ser que
ambos
temblemos
por lo mismo?

TEMOR

Y

TEMBLOR⁽¹⁾

EMP LEADOS

Y

EMP LEADORES

Tenemos mucho más
en común de lo que pueda
parecer a primera vista...



EL PROBLEMA: TENEMOS LAS

MISMAS NECESI- DADES

Tenemos menos dinero. Individualmente. Y colectivamente. Y lo que tenemos vale menos, las casas valen menos... (Todos compartiremos esta afirmación en lo que llamamos "mundo occidental" a excepción de que usted tenga una gran cantidad de petróleo en casa... o quizá algo de oro en lingotes...).



PERO

MENOS DINERO

Sin embargo tenemos las mismas necesidades:

Lo que antes comprábamos (mayoritariamente a crédito) ya no lo podemos comprar (porque no nos dan crédito): casas, coches, grandes pantallas de TV...

Nos asustamos.

Intentamos ahorrar.

Recortamos de aquí y de allá... y ¡voilà!

Encontramos un atajo para la solución:

las low cost, las marcas blancas, los outlets...

¡Gracias!

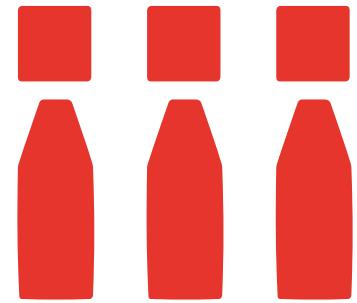
Nos permiten hacer casi lo mismo, gastando menos...

¡Estamos haciendo lo correcto! Lo que debemos.

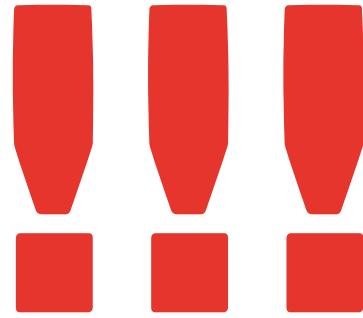
Estamos empezando una etapa de austeridad en nuestras vidas... apenas sin notarlo.

LA SOLUCIÓN = LOW COST !!!

(low cost,
marcas blancas,
outlets...)



PROBLEMA

**RE-
SUEL-
TO** 

¿ES EL  LA SOLUCIÓN?
LOW COST


LA LÓGICA DEL LOW COST



- 1) Para **VENDER BARATO** es necesario **PRODUCIR BARATO**.
- 2) Para **PRODUCIR BARATO** es necesario ser **MUY EFICIENTE**.
- 3) Para **SER MUY EFICIENTE** es necesario tener **POCOS COSTES**.
- 4) Para tener **POCOS COSTES** es necesario ahorrar en la calidad de las **MATERIAS PRIMAS...** o bien en los costes directos de la **MANO DE OBRA**.
- 5) Para tener menos costes de mano de obra o **TIENES MENOS EMPLEADOS**, con lo que tendrás que **despedir** a los que te sobren...
- 6) ...o les **LES PAGAS MENOS** a los que tienes, bien sea en el mismo lugar bajando los salarios, o **"DESLOCALIZANDO"** la producción, buscando **mano de obra más barata** (sí, posiblemente en lugares donde **las condiciones sociales** no son las que creemos que deberían de tener nuestros hijos...).

6 PASOS AL INFIERNO **DIABÓLICO**



El low cost salvaje ha sido al comercio lo que la bomba atómica a las artes de la guerra:

un efecto devastador que consternó a sus usuarios iniciándose una senda de autocontrol, conscientes de que hay caminos que no llevan a ninguna parte, salvo al infierno.

**ES LA
LOGICA
DE LA
BESTIA...**





MIENTRAS
ASISTIMOS AL
IMPARABLE
DESARROLLO
DE CIERTAS ZONAS
HASTA AHORA
ECONÓMICAMENTE
DEPRIMIDAS Y
ACTUALMENTE
CONSIDERADAS

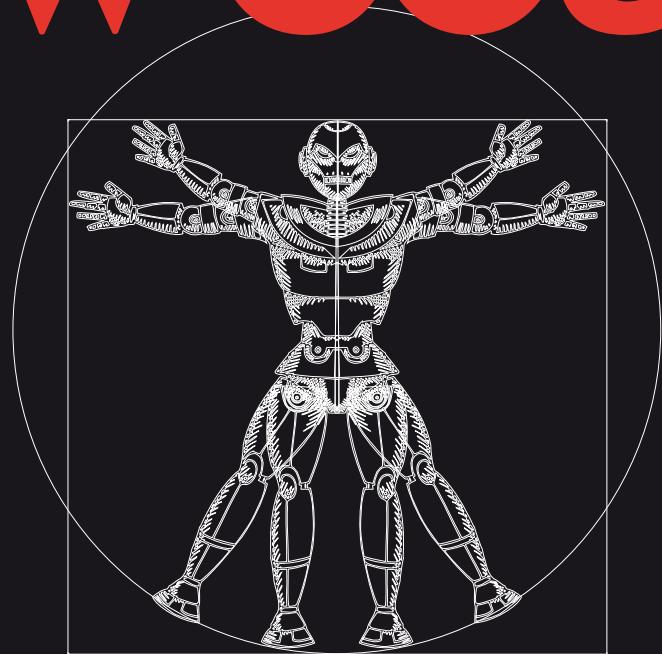
**"ECONO-
MIAS
EMER-
GENTES"**

LOW COST =

**CLO-
BALI-
ZACIÓN**



LOW COST =



**DESPO-
TISMO
TECNO-
LOGICO**

LOW COST =

**¿DESIN-
FORMA-
CION?**



**ESTAMOS
VIENDO
COMO EL
MODELO
DE**

BIENESTAR EUROPEO

**EMPIEZA A EXHIBIR
ALGUNAS GRIETAS,
A ARROJAR LAS
PRIMERAS DUDAS
ACERCA DE SU
VIABILIDAD.**



**Quien piense que este es un problema de una zona concreta en un momento concreto se equivoca. Es un problema intrínseco (por lo tanto aparecerá antes o después en cada zona, en cada mercado) a un tipo de desarrollo económico basado en el CRECIMIENTO como punto de referencia discriminante:
**crece, por lo tanto es interesante;
no crece, por lo tanto deja de serlo.****

¿Se puede ser tan simple?

**¿Puede algo crecer indefinidamente?
Por lo tanto el parón ¿es o no es una cuestión de tiempo?**

¿Por que no pensar?

Es rentable, por lo tanto es interesante.

No es rentable, por lo tanto no es interesante.

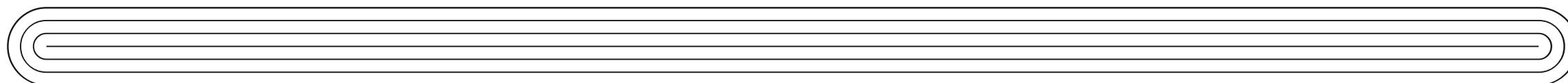
El crecimiento por encima de la rentabilidad es otra hermosa herencia de la economía financiera.

**NO SABEMOS
LO QUE PASA,**

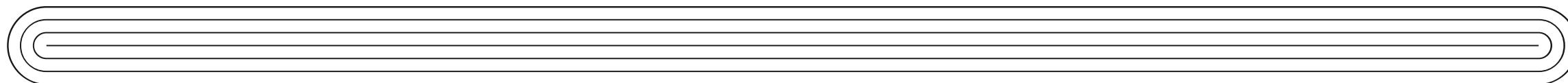
**Y ESO ES
PRECISAMENTE
LO QUE
NOS PASA...**



(parafraseando a Ortega y Gasset, "uno siempre se siente inteligente...")



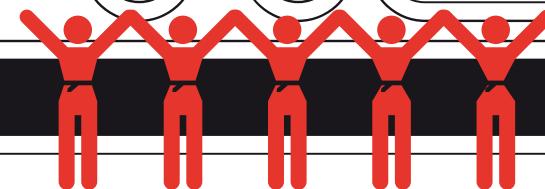
ECONOMIA



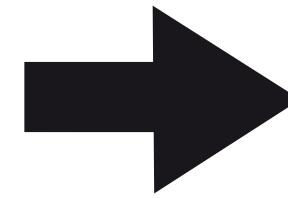
OCIDIENTAL

AÑO 2012...

muchos cinturones apretados cada vez más apretados



"Cuando las barbas de tu vecino veas cortar, pon las tuyas a remojar..."
REFRÁN POPULAR



DIAG- NOSTI- CO

**Economía ¿mundial? ¿occidental?
...tiene usted un empacho.**

**Demasiado consumo, demasiado
crédito, demasiados demasiado...
Y aun encima se ha intoxicado usted
con un montón de productos
financieros basura...**

RECETAS →

**TIENE
USTED
QUE
PONER-
SE
FUERTE.**

Le vamos a entubar/rescatar, vamos a apuntalar el sistema financiero (esa máquina de respiración artificial que nos mantiene conectados a la vida).

Y se tiene que poner usted a dieta, consumir menos, gastar menos y sobre todo, seguir pagando lo que se comprometió a pagar, como no podría ser de otro modo.

**DIETA.
REPOSO.**



**PERO...
¿Y SI EL
PACIENTE
NO
NECESITA
REPOSO
SINO
EJERCICIO
?**

"El paciente no necesita reposo sino ejercicio"⁽²⁾ decía Keynes mientras animaba a las "amas de casa patrióticas a acudir a las maravillosas rebajas que se anuncian en todas partes"⁽³⁾ recordándoles que "lo mejor que puedo suponer es que siempre que se ahorran cinco chelines, se echa a un hombre de su trabajo por un día"⁽⁴⁾ y alertando a un pueblo sobre los efectos sociales de la BARATURA: "la baratura que se debe a una mayor eficiencia y especialización en las artes de producción es, efectivamente un beneficio" —yo tendré que añadir, respetuosamente, que a día de hoy no siempre lo es— "pero la baratura que significa la ruina del productor es uno de los mayores desastres económicos que posiblemente puedan ocurrir."⁽⁵⁾

Si me permite Mister Keynes, añadiría que:

LA BARATURA QUE SIGNIFICA DESPIDOS MASIVOS ES UN DESASTRE ECONOMICO QUE ACABAMOS PAGANDO TODOS, así que de ahorrar, nada de nada...

(Una cosa es mejorar, optimizar... y otra cambiar permanentemente de juego a mitad del partido)



(2) *Ensayos de persuasión* / John Maynard Keynes / Editorial Síntesis / Fundación ICO.

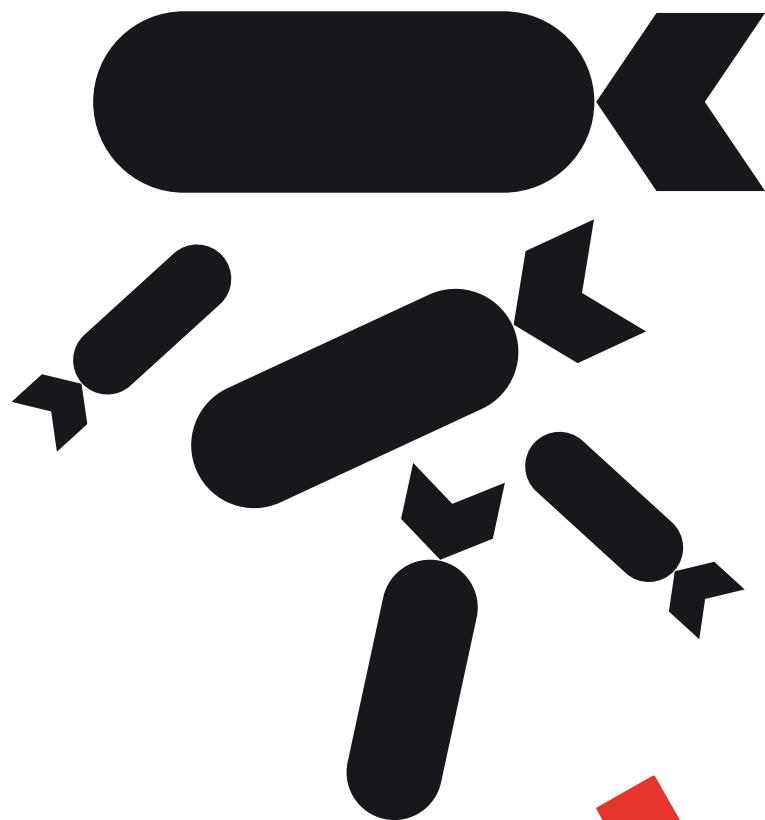
(3) *Ibid.*

(4) *Ibid.*

(5) *Ibid.*

**¿SABE EL
CONSUMIDOR
QUE PUEDE HACER?
TIENE QUE**





"ESLOMISMO"

**El "ESLOMISMO":
poderosa arma química
empleada contra el sistema
económico en el que vivimos.
Se basa en un intento de
manipular la voluntad mediante una
promesa de utilidad similar a la que un
consumidor venía obteniendo con otros
productos pero a precio mucho más reducido.
Inhibe la mayor parte de los procesos
analíticos. Produce síndrome de satisfacción
alta en el sujeto liberando grandes dosis de
serotonina al creer comprar lo mismo pero más
barato. Produce inconsciencia en el sujeto
atacado.
CREA ADICCIÓN.
Y LO QUE ES PEOR, CREA CULTURA.**

¿SABE EL CONSUMIDOR CONSUMIR?



DEL JUNTA, JUNTA DE LA ABUELA

Recuerdo que cuando le decía a mi abuela que quería comprarme una bicicleta, unas botas de fútbol con tacos de aluminio (podéis creerlo, ¡éramos capaces de jugar sobre aquello en campos duros!) ella me decía: "junta, junta" animándome a que no parase de ingresar y de ahorrar hasta que alcanzase mis deseos. Eran tantas las ganas por determinados objetos que hacías trabajos extra, sableabas a familiares, y todo iba a parar a una pequeña caja donde todos los ahorros esperaban el gran día...

"LAS COSAS LLEGAN CUANDO TIENEN QUE LLEGAR" me recordaba mi madre.

Ahorrar era esperar, resignarse, decidir qué sí y qué no.

Optar.

¿Y sabéis la verdad...? A veces era desesperante, pero cuando lo conseguías, era "el no va más..."

AL QUIERES, PUEDES DE LA SOCIEDAD DE CREDITO

Aquellos tiempos de mi abuela fueron cambiando.

Milagrosamente fuimos **comprando ahora y pagando más adelante**, haciendo coincidir ese momento con algún dinero extra que "sabíamos" que íbamos a cobrar...

**"No seas tonto", "si quieres, puedes",
¿Para qué esperar? Menuda tontería.**

Poco a poco, el CUÁNDO se fue convirtiendo en una cuestión de QUERER, más que de PODER.

Si quieres puedes, era el mensaje constante que se escuchaba asociado a todos aquellos productos hermosos, deseables.

**POCO A
POCO
FUIMOS
OLVIDAN-
DONOS DE
NUESTRAS
ABUELAS**



**"LAS COSAS LLEGAN
CUANDO... EL BANCO TE DA EL CRÉDITO",**
le recordé a mi madre, descubriéndole las ventajas de los
tiempos actuales.

¿Por qué esperar? Disfruta ahora... No dejes para mañana lo que
puedas vivir hoy... El futuro es una incógnita... No pierdas la
oportunidad de tener vivencias... La vida es corta... Gritemos
con Horacio

¡CARPE DIEM!

Quam minimum credula postero
(Bueno esto último mejor que no nos arriesguemos a gritarlo. La
gente nos mirará mal... aunque me vais a permitir la maldad,
porque no deja de tener su gracia que este texto clásico podamos
traducirlo —según me han dicho— como "aprovecha el día, no
des crédito al mañana".
Horacio ya se temía problemas con el crédito... es obvio).

La droga como crédito...

La droga es un préstamo. Te da acceso a una experiencia, te anticipa fuerzas, te permite acopio de sensaciones determinadas a cambio de un capital, y unos intereses... tu cuerpo y tu salud...

"el cuerpo las hace y el cuerpo las paga".

Suele ir acompañada de un círculo vicioso, de una vertiginosa espiral: para sentir lo mismo necesito más, por lo que acudo a nuevos "préstamos".



EL CRÉDITO
COMO DROGA
el
consumidor
lo es cada
vez más...

...y el crédito como droga

El préstamo es una droga. Te da acceso a una experiencia determinada a cambio de un capital y unos intereses... "el cuerpo las hace y el cuerpo las paga".

Suele ir acompañada de un círculo vicioso, de una vertiginosa espiral: para sentir lo mismo necesito más, por lo que acudo a nuevos "préstamos"...

No nos olvidemos de que un préstamo es sustancialmente algo que hay que devolver, algo que alguien tiene derecho a exigirnos. Es un mecanismo que anticipa lo que dispondremos en el futuro, pero necesitamos hoy.

Toda droga
tiene siempre
dos cosas:

**UNA
VÍCTIMA**



**Y UN
PROVEEDOR**

Así son las cosas, amigos...

**“ESTOY DEPRES,
¡ME VOY DE COMPRAS!”**



**CRÉDITO
O FRUSTRACIÓN**

El consumidor cada vez lo es más, y al tener más experiencias de las que ser protagonista y más objetos que las promuevan se debate entre pedir más crédito o sentir una profunda insatisfacción.

Siente esa necesidad de forma creciente para poder hacer realidad “sus sueños” que cada vez son más nutridos y abundantes. Cuando estas financiaciones sufran restricciones el dilema será: **crédito o frustración.**

El consumidor trata de huir de ese contexto **aligerando su gasto sobre todo en aquellos productos que experiencialmente no supongan una renuncia:**

hago más o menos lo mismo, pero por menos dinero.

AQUÍ SURGE EL TSUNAMI DE LO LOW COST, DE LAS MARCAS BLANCAS, EL SÍNDROME DEL "ESLOMISMO" (6)

...Y DE ESTA FORMA SURGE LA PARADOJA

**MANTENGO
MI VIDA**

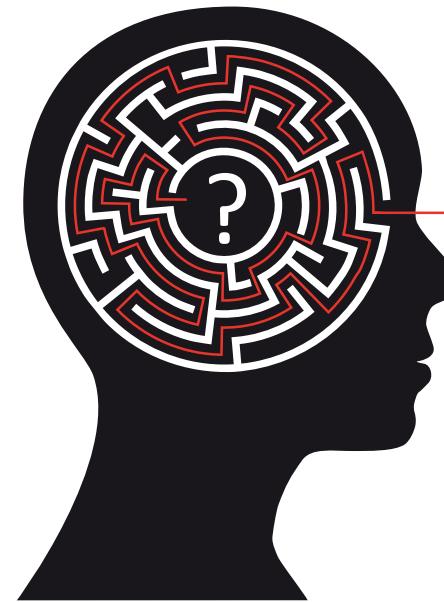


**DESTRUYO
MI VIDA**

Para mantener su estatus y su nivel de consumo, el consumidor está liquidando el contexto socioeconómico que lo hace posible, debilitando decisivamente sus economías, su estatus... su vida.



**NO LO
SABEMOS,
PERO LO
ESTAMOS
HACIENDO**



**Esa es la cuestión:
no sabemos lo que
estamos haciendo.
Y tenemos que
saber.
Deberíamos de
saber.
El camino es saber:
lo que estamos
haciendo, el coste
real de las cosas...
el know, el
KNOW COST...**

**¿
FUE
SIEMPRE
EL CREDITO**



**ALGO
TAN
SEXY ?**

¿KEYNES ERA UN CAMELLO?

¿ERA KEYNES UN CAMELLO?

POR SUPUESTO QUE NO.

Su genialidad fue tan grande que soporta incluso esta pequeña broma derivada de que su apellido y la palabra **ENDEUDAMIENTO** están indisolublemente ligados desde mediados del siglo XX. Y si aquí hablamos del crédito como droga, el endeudamiento no deja de ser el consumo de esa droga, y quien la recomienda no deja de ser algo ¿camello?

Lo cierto es que Keynes simplemente se limitó a combatir los postulados económicos clásicos

(sí, sí, los de mi abuela)

en los que para invertir era necesariamente obligatorio haber ahorrado previamente

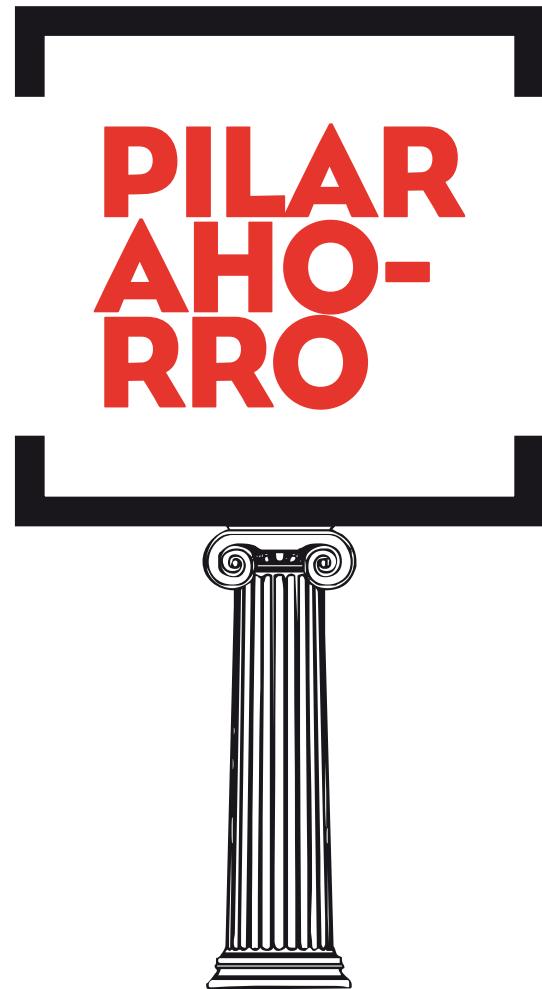
(Inversión = Ahorro),

con lo que en épocas de crisis ese ahorro se hacía muy difícil y los ciclos económicos eran muy dramáticos: las bonanzas venían necesariamente sucedidas de penurias severas.

Si no se consume tampoco se invertirá, la economía se contraerá y el empleo descenderá necesariamente.

(¿Nos suena de algo esta situación a mediados del año 2012?)

Los pilares



de la tierra





El Sr. Keynes consideró que esta situación solo podría ser gestionada por el Estado. Más aun, **era un deber de este en favor del interés general,** intentar moderar los ciclos económicos.

Por lo tanto los estados **tenían la obligación** de estimular la demanda con **MAYORES GASTOS PÚBLICOS.**

Para eso necesitaría tener más recursos para invertir, y ahí empieza lo difícil de la recomendación: porque estos se obtienen **SIEMPRE Y SOLAMENTE** por una de estas tres vías:



VÍAS PARA LA OBTENCIÓN DE DINERO DE FORMA INMEDIATA POR PARTE DEL ESTADO

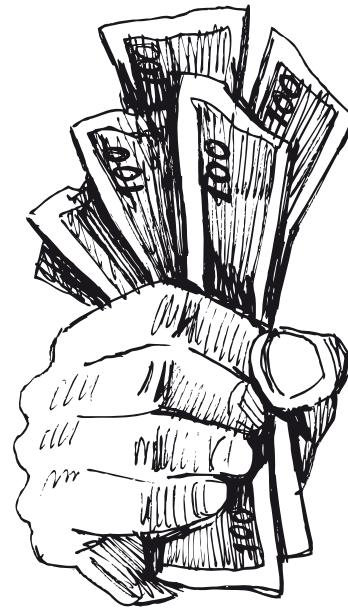
PLAN 1/ FABRICAR MÁS DINERO

(Es siempre tentador tener un cacharrito que en diez minutos te permita tener unos cuantos millones más...).

PLAN 2/ COBRAR MÁS IMPUESTOS A LOS CIUDADANOS

(Claro, pero cualquiera intenta ganar unas elecciones después... porque las subidas de impuestos siempre las paga fundamentalmente la clase media. Por mucho que se le llene la boca a quien dice que se le aumenten más a los que más tienen, este sistema en el que vivimos no funciona así).

GLOBALIZACIÓN ¿recuerdan?
LIBRE CIRCULACIÓN DE
CAPITALES.



No es difícil para un capitalista buscar un lugar donde no le asedien fiscalmente.

Si se lo ponemos muy difícil huirá, y con él todo lo beneficioso que tiene el hecho de que tenga su dinero en nuestro Estado, fortaleciendo el sistema.

A menudo voces, muchas de ellas bienintencionadas enarbolando la bandera de la justicia, proponen "linchamientos" económicos a las grandes fortunas, provocando alborozo e ilusión en el grueso de la población con menos recursos...

pero si eso funcionase ¿por qué no se ha hecho masivamente hasta ahora?
Porque no ha tenido sus frutos y todo se ha arreglado donde lo han intentado hacer (y existen ejemplos en la historia en todo el planeta).

LA FISCALIDAD, como la cocina, ES UN ARTE:

La progresividad fiscal es justa: pero hay que encontrar el punto de equilibrio para que no produzca lo contrario de lo que se pretende, que al intentar incrementarla acabemos disminuyendo la recaudación. Un arte que depende de todos, puesto que la primera piedra está en el compromiso fiscal por parte de los ciudadanos: los países con más servicios sociales, tienen más presión fiscal, y también menos fraude.

Y el cumplimiento de las leyes no se hace sólo porque haya millones de policías: es necesario un comportamiento voluntario, un compromiso ético con lo que es de todos... y eso como sabemos es algo muy complicado (pero no imposible, y ahí tenemos a los países del norte de Europa como una luz que atraviesa nuestras ventanas...). La fiscalidad y la cocina son el arte de que los ingredientes hagan más apetecible el resultado, sin que amarguen o empalaguen...
¡Viva la cocina fiscal!

PLAN 3/ ENDEUDARSE MÁS

(sí, pedir más crédito, más droga...)

Él optó por esta última, por el ENDEUDAMIENTO como forma más razonable de abordar el incremento de gasto público. Su éxito en el uso posterior de la medida tuvo además un aliado: era la manera con menos impacto visible de forma inmediata para los ciudadanos... así que ¡fantástico!

Hago más = Me quieren más.
Me endeudo más = No se enteran.

¿Conclusión?

Si quiero ser un político querido tengo que hacer más y endeudarme más de la cuenta no me produce efecto negativo alguno, por lo tanto manos a la obra... ¡Ya se pagará!

**NO, NO SATANICEMOS ESTA CONDUCTA:
EL TIPO DE SOCIEDAD QUE HABÍAMOS CREADO NO DEJABA
OTRA OPCIÓN.
NINGÚN ALTO CARGO DEL ESTADO PODÍA ABSTRAERSE
DE ESTA LÓGICA, PUESTO QUE NO HACERLO ERA DEJAR DE
EXISTIR COMO POLÍTICO:
LA POLÍTICA SIEMPRE, SIEMPRE SOMOS TODOS.**

En efecto esta medida "inocua" es la que tiene más riesgos: aplazar los pagos es simplemente hipotecar el futuro. Por eso hay que tener mucho cuidado con el uso de esta receta, porque...

EL QUE LA HACE LA PAGA

(¡Naturalmente! ¡Es un crédito!...)

Sr. Keynes lo sabía y por eso puso una condición a su regla:

"Cuando regresen los buenos tiempos, cuando se tengan más ingresos fruto de la actividad económica, habría que pagar esa deuda..."

¡Pagar! Qué duro momento... toda la magia del crédito, el "querer es poder", se ve empañada por esa fastidiosa manía de estropearlo todo... ¡El pago...! brrrrrrrrrr.



Y mucho me temo que esta segunda parte, la de pagar, ha sido en los últimos tiempos menos practicada que la primera... los saldos deudores fueron creciendo y creciendo tanto en la economía pública como en la privada.

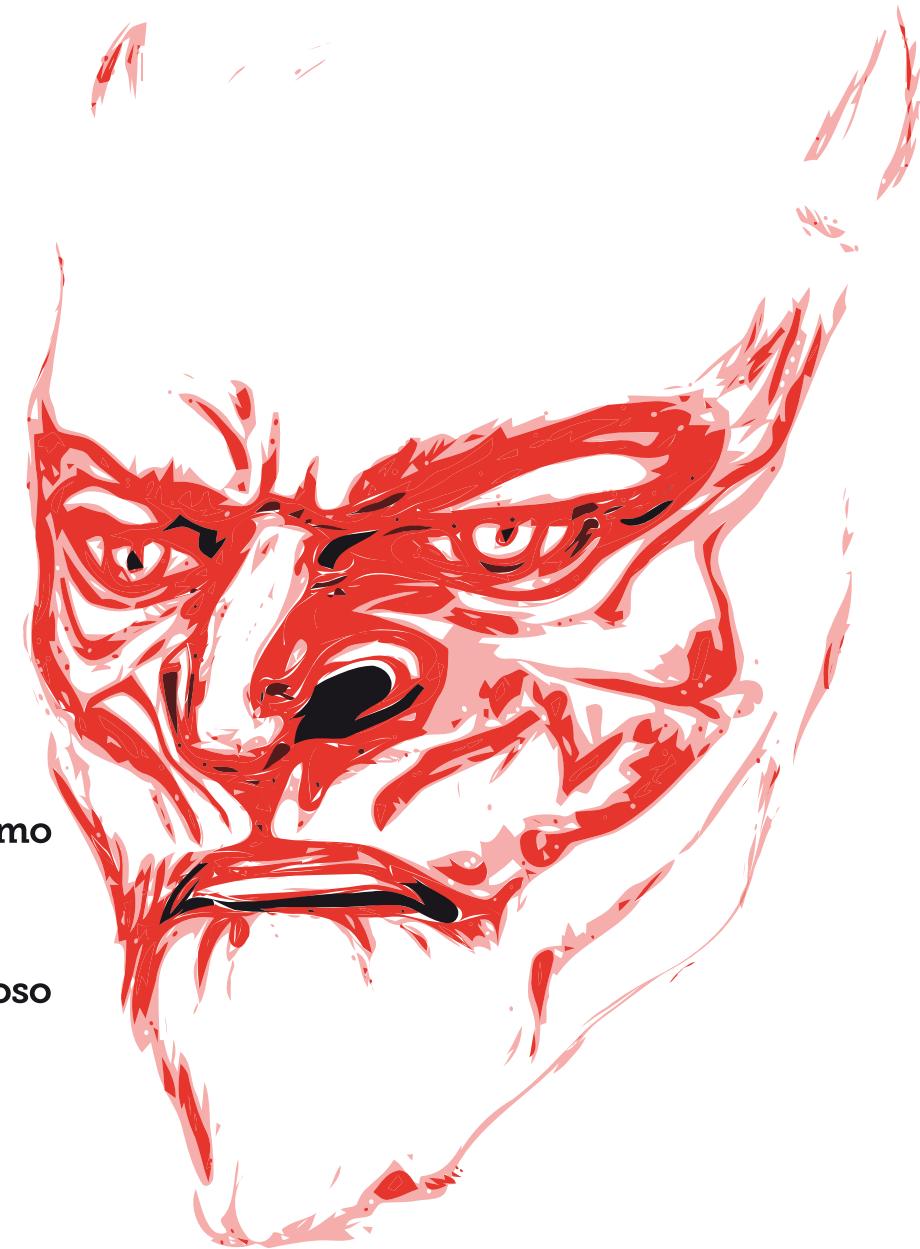
**FAUSTO,
HAS PEDIDO
ALGO Y SE TE
HA DADO,
AHORA TIENES
QUE PAGAR ...**

(Ya os dije que este asunto era algo demoníaco)

¿Y CÓMO LO PAGAMOS?

Pues de varias maneras: la primera devolviendo el importe del crédito. Obvio.

Pero además lo hacemos incrementando el consumo de la droga crediticia, recalentando el sistema y poniendo en peligro y cercenando nuestro valioso Estado del bienestar. Porque muchas veces olvidamos...



¿CÓMO HEMOS LLEGADO HASTA AQUÍ...?

LES VOY A CONTAR UN CUENTO:

Piensan que no voy a tener el valor de hacerlo.
Que pongo en jaque la credibilidad de esta obra...
Me voy a arriesgar.
Es un cuento que he encontrado. No tenía título.
Le he llamado "Mil años en mil segundos". Sé que los
personajes resultarán increíbles, una especie de
aliens... Un abuelo *relleno de chocolate*, encantador y
sabio, optimista y paciente, empalagoso sin duda...
Pero no se pierdan a su nieto, un verdadero ser de
ficción con el que el autor perdió por completo el
sentido de la realidad: ¡Un nieto que dejaba hablar a
su abuelo y lo atendía durante 15 minutos!
Sé que les pido un esfuerzo demasiado grande.
Pero léanlo, nos será útil.
Así que hagan un paréntesis y... ¡allá vamos!



Paseando por un fantástico parque urbano un abuelo se muestra maravillado. En un momento su nieto le pregunta...

– Le dejas pasar a todo el mundo antes...
¿Eres siempre tan amable?

– Procuro serlo.

– ¿Por qué siempre que paseamos por el parque vas diciendo “¡Qué maravilla! ¡Muy bien! ... ¡Muy bien!” “¡Qué bien está todo!” y le dices “gracias” a los vigilantes...? ¿Por qué si no te han dado nada?

– ¿Tú crees? –miró fijamente a su nieto.

– Yo no vi a nadie que te diese nada.

– Pues verás, esta gente, sus padres, sus abuelos, los abuelos de sus abuelos, sus tatarabuelos, y los tatarabuelos de estos... Todos los que componen nuestra sociedad, llevan muchos miles de años consiguiendo cosas para que yo pueda hoy estar aquí, paseando sano, tranquilo, con mi nieto, sin que tema por su seguridad...

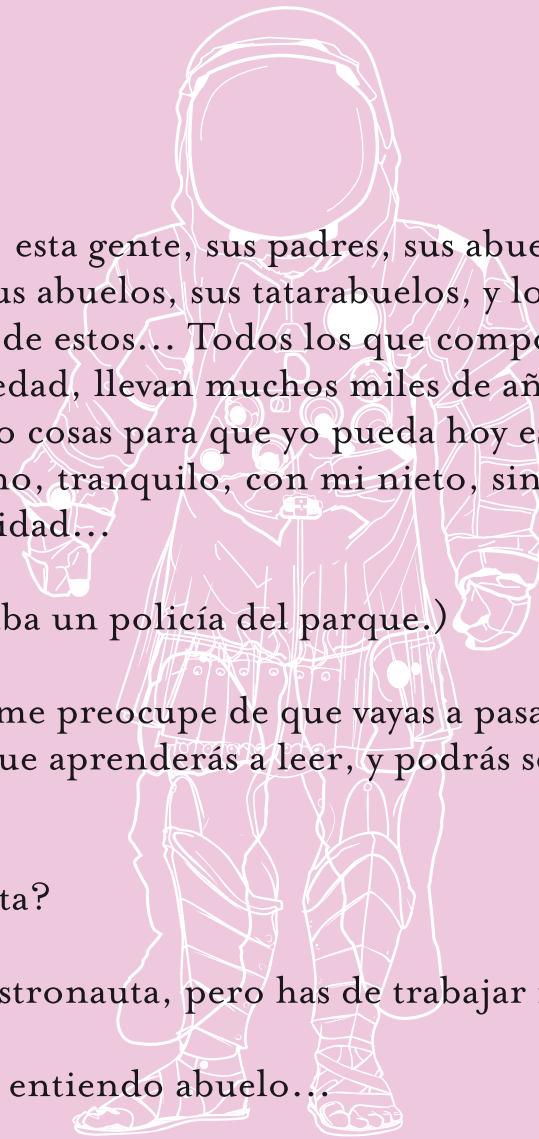
(Cerca paseaba un policía del parque.)

– ...sin que me preocupe de que vayas a pasar hambre, y sabiendo que aprenderás a leer, y podrás ser lo que quieras...

– ¿Astronauta?

– También astronauta, pero has de trabajar muy duro.

– Pues no lo entiendo abuelo...



– Si quieres te cuento un cuento de los últimos mil años.

– Te va a llevar mucho y mamá se enfadará.

– ¿Eso es un no?

– ¡Cuenta!

– ¿Sabes lo que es la sociedad?

– Somos todos. Lo aprendí en el cole.

– ¡Buen colegio! Somos todos, los de ahora, los de antes, los de mucho antes, y tus hijos, tus nietos, tus tataranietos...

– Lo pillo.

– Verás... Hace mil años la sociedad vivía en la época feudal: la gente que podía iba a caballo y había unos señores que se llamaban feudales, porque tenían tierras llamadas feudos.

No existían los países ni los estados como hoy los conocemos,

...¿que cómo funcionaban? ...el Señor protegía a la gente que vivía en sus tierras, se las prestaba para que las cultivasen pero a cambio les cobraba, recaudando de sus súbditos una serie de productos y servicios: si cultivaban trigo, recogía una parte del trigo producido; si eran herreros, utilizaban una parte de su tiempo en que herrasen sus caballos...

Tienes que darte cuenta de que era la época de los caballeros, de las espadas y esas armaduras que tanto te gustan.

– Como el rey Arturo.

– ¡Exacto! La cantidad de lo que recogía en forma de tributos dependía exclusivamente de su criterio. Al fin y al cabo, Marqueses, Condes y Duques, Señores y demás lo eran por designación divina. Dios lo decidía, o al menos así lo creían ellos, por lo que decidiesen lo que decidiesen, bien decidido estaba.

– ¿Y si no estaban de acuerdo?

– Se aguantaban.

– ¿Y por qué no se iban?



¿CÓMO VIVÍAMOS?

L
H

L
A
C

Pier
Que
Me
Es u
Le h
pers
alie
enc
sin
per
ficc
sen
su a
Se q
Per
Así

– Por muchos motivos: primero porque su señor podría perseguirlos. Pero además no tenían dónde ir y fuesen a donde fuesen su condición sería la misma y les tratarían igual...

– ...de mal.

– Así es. Era una relación forzada con una economía forzada por la condición social: si eras feudal cobrabas; si eras agricultor, pagabas.

– Pobres...

– ¡Y tanto! Pero las cosas en el mundo siempre están cambiando, y muchos de los cambios los provocan las necesidades de las personas... de vez en cuando pasaba por esas tierras algún mercader con cosas que se

producían en otros lugares y las intercambiaban por otras que se producían allí...

Esos mercaderes se fueron haciendo más frecuentes cuando se intensificó el uso de las monedas (que aunque llevaban miles de años inventadas, se usaban poco).



Con las Cruzadas los feudales se movían más, veían cosas que les gustaban y para no llevar las gallinas colgando del cinturón, usaban más veces las monedas...



Y de repente... ¡se descubrió algo que lo cambió todo!

– ¿El avión?

– Mejor aún. ¡Se perfeccionó la brújula!

– Una “viéjula” “malévula” montada en una “escóbula”... Me lo enseñó Fer.

– Tu hermano mayor te enseña bien... Pero se trata de la brújula, la maquineta que con su aguja señala siempre al norte. Hizo que la gente no se perdiese y poco a poco se iban animando a ir cada vez más lejos... El comercio con Europa ya no era solo con el Oriente Próximo sino también con el Lejano Oriente: seguramente habrás oído hablar de Marco Polo, ese mercader veneciano que tanto comerció con China y que para que lo sepas, trajo de allí tantas cosas,

que incluso trajo muchas de las recetas de comida que hoy pasan por ser “comida italiana”: ñoquis, espaguetis, tallarines... ¡Toda la pasta es de origen asiático!

Pues bien, aquellos señores eran tan presumidos como lo somos hoy, incluso un poco más, y se fueron enamorando de las cosas que venían de lejos: era un símbolo de poder llevar telas de seda y elementos exóticos en los vestidos de los reyes, por lo que los señores feudales también querían llevarlos.

Poco a poco el dinero iba cambiando de manos:

...de los siervos pasaba al señor feudal...
...del señor feudal pasaba a los mercaderes que les vendían telas, comidas, joyas, que tanto les gustaban.

Poco a poco los mercaderes vieron que tenían mucho, mucho dinero, por supuesto más que los señores feudales...

...y estos como eran aficionados a las guerras, cada vez necesitaban más dinero para pagar a sus soldados, comprar espadas, lanzas, caballos, cotas de malla...
...y como ya no podían sacar más trigo a los agricultores, empezaron a pedir prestado dinero a quien lo tenía:

– ¡A los mercaderes! (interrumpía el nieto).

– ¡Exacto! Tenían todo el dinero que habían ahorrado mientras los feudales gastaban y gastaban.

– Por eso me dices tantas veces que ahorre y meta las monedas en la hucha...

– ¡El que guarda siempre tiene...! Bien, un día, no sé bien cuál fue, aquellos mercaderes se dieron cuenta de que tenían más poder que los feudales.

– ¿Más poder? ¿Cómo? ¿No eran los señores poderosos?



– Sí, pero se habían ido quedando con su dinero, con sus tierras y poco a poco la cosa había cambiado: el poder había pasado de manos feudales a manos burguesas y se produciría un enorme cambio social.

Porque nuestros amigos los burgueses poco a poco van a propiciar que se desarrolle la investigación, y con ella nuevas técnicas que permitan nuevas fuentes de negocio y de captación de dinero...

...Todo eso los hará cada vez más poderosos, convirtiéndose casi casi en lo que antaño eran los feudales... durante esos tiempos ¿conoces al Sr. Scrooge?

– Sí, claro, el de los fantasmas de la Navidad...

– Pues bien, no es que todos fuesen como él de codiciosos y avaros, pero se dieron muchos casos de abusos de poder, de condiciones denigrantes de trabajo: horarios inmensos por salarios que no llegaban casi ni para comer... no es que el sistema mercantil fuese así...



...simplemente es que sin límites, todos los sistemas acababan siendo malos...

– ¿Y qué pasó?

– Que mucha gente empezó a desear una mayor justicia social, a buscar el bienestar para la sociedad en su conjunto, no solo para unos pocos.

Un buen día, un señor llamado como ese amigo tuyo con el pelo largo...

– ¿Carlitos?

– Sí, Carlitos, pero este como era alemán se llamaba Karl, Karl Marx.

– Como Groucho.

– Igual pero no tenían nada que ver: primero porque vivió muchos, muchos años antes.

¿CÓMO FUERON?

L
H

L
A
C

Pien
Que
Me
Es u
Le h
per
alie
enc
sin
per
ficc
sen
su a
Se c
Per
Así

Y segundo porque este era un tipo muy, muy serio...
Pues un día llegó Marx y...

– ¿Y...?

– Y se dio cuenta de algo obvio: el dinero, el capital, es necesario para producir las cosas que necesitamos o que queremos. Es un factor económico decisivo. Pero no el único.

Había otro: la mano de obra.

– ¿Los obreros?

– Eso es, las personas que ejecutaban el trabajo en la fábrica, o en el campo. Eran necesarios ambos elementos: CAPITAL y MANO DE OBRA.

Por eso no entendía muy bien como el que tenía el CAPITAL vivía muy bien, y la mano de obra vivía tan mal.

– Claro, tenía razón.

– Además se dio cuenta de otra obviedad: ¡Eran muchos!

Los obreros eran muchos, y eso los podía hacer temibles si estaban debidamente organizados. Aquí se produce otro de los grandes cambios de nuestra historia, de nuestra sociedad.

– Se arregló todo...

– No, ya te dije que todos los sistemas sin límites se

acaban volviendo malos. Pero lo que es cierto es que influyó decisivamente en que hubiese un equilibrio... pero no nos apuremos... porque si no, nos saltamos algo muy, muy, muy importante: EL ESTADO DE DERECHO...

– Eso sí que no lo voy a entender.

Verás, la gente se dio cuenta de que era mejor hacer un gran acuerdo entre todos, un pacto social, para que hubiese más paz, más seguridad... para vivir mejor. De todos los imperios este es el que más me gusta...

– ¿Cuál?

– El imperio de LA LEY.

Una ley que era igual para todos, que había que cumplirla en todo el territorio de un ESTADO. Eso se llamó el Estado de derecho...

– Caramba suena a algo importante...

– ¡Y tanto!

A partir de ese momento la gente hace una especie de nuevo pacto: las personas ceden un poco de lo que tienen a través de los IMPUESTOS, y estos permiten ir construyendo una nueva sociedad: **la sociedad del bienestar.**

Y así fuimos alcanzando logros: que todos los niños pudiesen ir al colegio, fuesen pobres o ricos, que los

trabajadores tuviesen vacaciones pagadas, jornadas de solo 8 horas diarias, días libres... que hubiese zonas públicas que todos pudiesen disfrutar: campos, parques, edificios...

– Ganó lo que querían todos.

– Es cierto, porque poco a poco ese iba a ser un sentir común en prácticamente todas las ideologías: la sociedad en su conjunto tendría que vivir mejor cada día. Eso daría personas felices y satisfechas.

– ¿Lo consiguieron, abuelo? ¿La gente estuvo más satisfecha y más feliz?

– En términos generales, sí. Es cierto que al mejorar las condiciones de vida hacía que hubiese menos

desdicha y desgracia... Y eso era bueno para todos, incluidos los que habían renunciado a una parte de sus ingresos en favor del resto de la sociedad.

– Pero ahora tenían menos dinero...

– Sí, pero como decía Bernard Shaw...



“En un mundo feo y desdichado, el hombre más rico no puede comprar nada más que fealdad y desdicha”.

– Parece razonable. ¿Entonces también ellos eran más felices?

– Todos estaban en general más satisfechos... todos estaban de acuerdo en que ese debería de ser el camino, el progreso. Y empezó a haber una confianza enorme en el futuro, en que todo se podría alcanzar, que todo lo mejor estaba por llegar.

– ¿Y no es así?

– En algunos casos sí, y en otros no. No hay fórmulas que duren eternamente, y las soluciones que da una sociedad en un momento determinado pueden dejar

de ser válidas con el paso de los años... A veces hace falta pararse, incluso retroceder, para coger impulso.

– Eso lo hago yo para saltar los charcos...

– Porque si es verdad que el progreso eliminó muchas hambrunas, y permitió grandes avances, también fue capaz de construir bombas atómicas capaces de matarnos a todos...

– Eso me da miedo.

– No me extraña. ¿Tú quieres al planeta?

– Sí claro. ¡Hay que cuidarlo!

– Muy bien. Pues eso quiere decir que deberás estar

dispuesto a renunciar a algunas cosas, muchas de ellas cómodas y apetecibles, para poder hacerlo.
¿Estás dispuesto?

– Claro...

– ¡Ese es mi nieto! Pero volvamos a nuestra historia. El desarrollo económico consiguió mejorar el nivel de vida de las sociedades... donde se recaudaban impuestos (fíjate en el nombre, IMPUESTOS. Hay que imponerlos porque cuando nos toca pagar a veces nos olvidamos de lo buenos que son para todos). Para eso existían las leyes.

¡Las normas son muy importantes!

¿Tú cojes el balón con la mano cuando juegas al fútbol?

– No se puede. Yo no soy portero.

– Porque hay unas reglas. Si no, todos harían lo que quisiesen y siempre ganaría el más fuerte.

El Estado social fue la base de la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos y se completó con el Estado de derecho, las leyes, las normas para que todos respetasen lo que se había conseguido. Y durante muchos años el nivel de bienestar social en el mundo occidental fue creciendo.

– ¿Por qué siempre dices el mundo occidental?

– Porque no siempre sucede lo mismo en todo el planeta. Es más, lo normal es que sucedan cosas muy diferentes...

– O sea, que hicieron falta tantos años para que yo pueda ir al colegio y que me curen si me caigo...

– ... Y que tu hermana pueda votar, y tenga los mismos derechos que tú y que no se pueda esclavizar a nadie y que se respete la opinión de las minorías... Y que yo cobre una pensión de jubilación después de haber trabajado 47 años seguidos.

Por eso agradezco todo lo que disfruto, Miguelín: el parque, la luz que nos ilumina de noche, el agua corriente, la calefacción, la comida que disfrutamos cada día... todo ha sido muy difícil.

– ¡Es cierto!

– Y sabiéndolo creo que lo valoramos más. Aunque la historia a veces cansa...

– ¿Al que la escucha o al que la cuenta?

– ¡A los dos!



COMO TIEMPO

L
H
L
A
C

Pier
Que
Me
Es u
Le h
per
alie
enc
sin
per
ficc
sen
su a
Se c
Per
Así

Mil
AÑOS
en
MIL
SEGUNDOS



**¿
FUE
SIEMPRE
EL CREDITO
ALGO
TAN SEXY?**



Nos imaginamos que sí, lo que pasa es que era algo inalcanzable para la inmensa mayoría.

EL CRÉDITO GENERALIZADO ES FRUTO DEL ESTADO DEL BIENESTAR

El Estado del bienestar que arranca en esos siglos que nos contaba el abuelete extraterrestre del cuento anterior tiene una historia paralela a la del crédito.

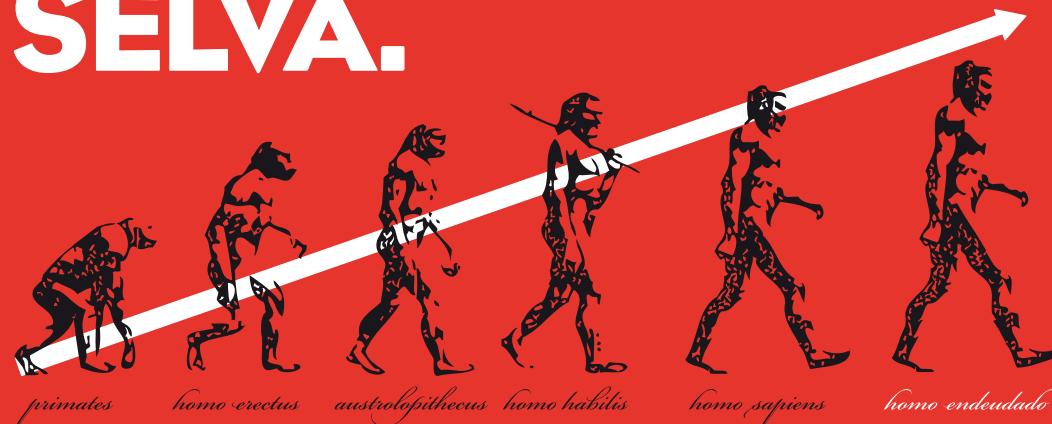
A lo largo de la historia encontramos muchas referencias de personas e instituciones dedicadas al negocio del DINERO: tanto a "guardar" de forma fiable su depósito, como a prestarlo, siempre y cuando tuviesen la confianza, la fe, de que iba a ser devuelto.

Existen datos de préstamos en la antigua Babilonia, en los pueblos sumerios, en Grecia y por supuesto en Roma, donde los *faeneratores* y los *argentari* practicaban el negocio del crédito. Pero fue a partir de los siglos XVIII y XIX cuando se produce la eclosión de la actividad bancaria y en el siglo XX cuando se regula la actividad financiera tal y como la conocemos hoy.

El boom del progreso tecnológico iniciado en aquellos siglos propicia una mejora de las condiciones de la sociedad en general habiendo más personas susceptibles de recibir créditos, por el hecho de que era más previsible que pudieran devolverlos. Es por eso por lo que podemos afirmar que el crédito generalizado es fruto del Estado del bienestar y son directamente proporcionales: cuando uno crece, crece el otro.



TARZÁN NO PEDÍA CREDITOS. EL ESTADO DEL BIENESTAR ES FRUTO DE MODERAR LA LEY DE LA SELVA.



La humanidad ha sido capaz de moderar la ley de la selva, aquella que dicta que siempre el más fuerte es el que gana. Esa moderación —a veces voluntaria y muchas veces involuntaria— se plasmaba en recortes de poder, de las diferencias económicas que eran aceptadas con más o menos entusiasmo, pero que paradójicamente beneficiaban no solo a la parte más débil, sino que a la postre, también lo hacían a la parte fuerte. Y con esas moderaciones, esos “pactos sociales”, nuestro Estado del bienestar fue creciendo. Con una mano invisible que tiraba hacia arriba de la economía, y entre limitaciones y autolimitaciones; unas procedentes de las leyes, otras procedentes de las éticas de los comportamientos.

ASÍ QUE, A MENOS LEY DE LA SELVA, MÁS ESTADO DEL BIENESTAR Y POR LO TANTO MÁS CRÉDITO... Y MÁS CONSUMO... Y MÁS IMPUESTOS... Y MÁS ESTADO DEL BIENESTAR...

NO LO OLVIDEMOS.

ALL ABOUT “LA MANO INVISIBLE”



Pensar que hay una mano invisible presente entre nosotros... es para echarse a temblar. Pero tranquilos. Es buena chica. Nos cuida.

SEPAMOS UN POCO MÁS SOBRE ELLA...

La tecnología desafió a la naturaleza y le ganó importantes batallas: permitió que algunos continentes erradicasen prácticamente hambrunas, pandemias y epidemias, elevando notablemente el nivel de vida del grueso de la sociedad. El valle de lágrimas que era la existencia en la tierra se fue haciendo cada vez más amable y las personas pensaron que muchas de esas soluciones materiales eran lo mejor que le había pasado al hombre en la historia (cualquiera que haya arado o segado con un tractor y lo hubiese hecho antes a mano, puede entender la emoción y el alivio que sintió el agricultor cuando pudo hacerse con uno...).

Ahora se podían hacer las cosechas más productivas, conseguir que el mismo terreno y las mismas horas de trabajo rindiesen económicamente más. El desarrollo tecnológico se convirtió en una religión, eran las puertas del cielo en la tierra... El sector industrial también notaba decisivamente su impulso, y por ende el sector servicios.

La mano invisible hacía el resto: el individuo, al perseguir solamente su propio bien particular era guiado, como por una mano invisible, hasta realizar lo que sería más conveniente para todos. Ser laboriosos y económicamente eficientes era hacer lo correcto y permitía que la sociedad en su conjunto prosperase, como por arte de magia, guiados por esa

MANO INVISIBLE QUE...



...CONVERTÍA

EL EGOÍSMO EN

★ ALTRUISMO ★

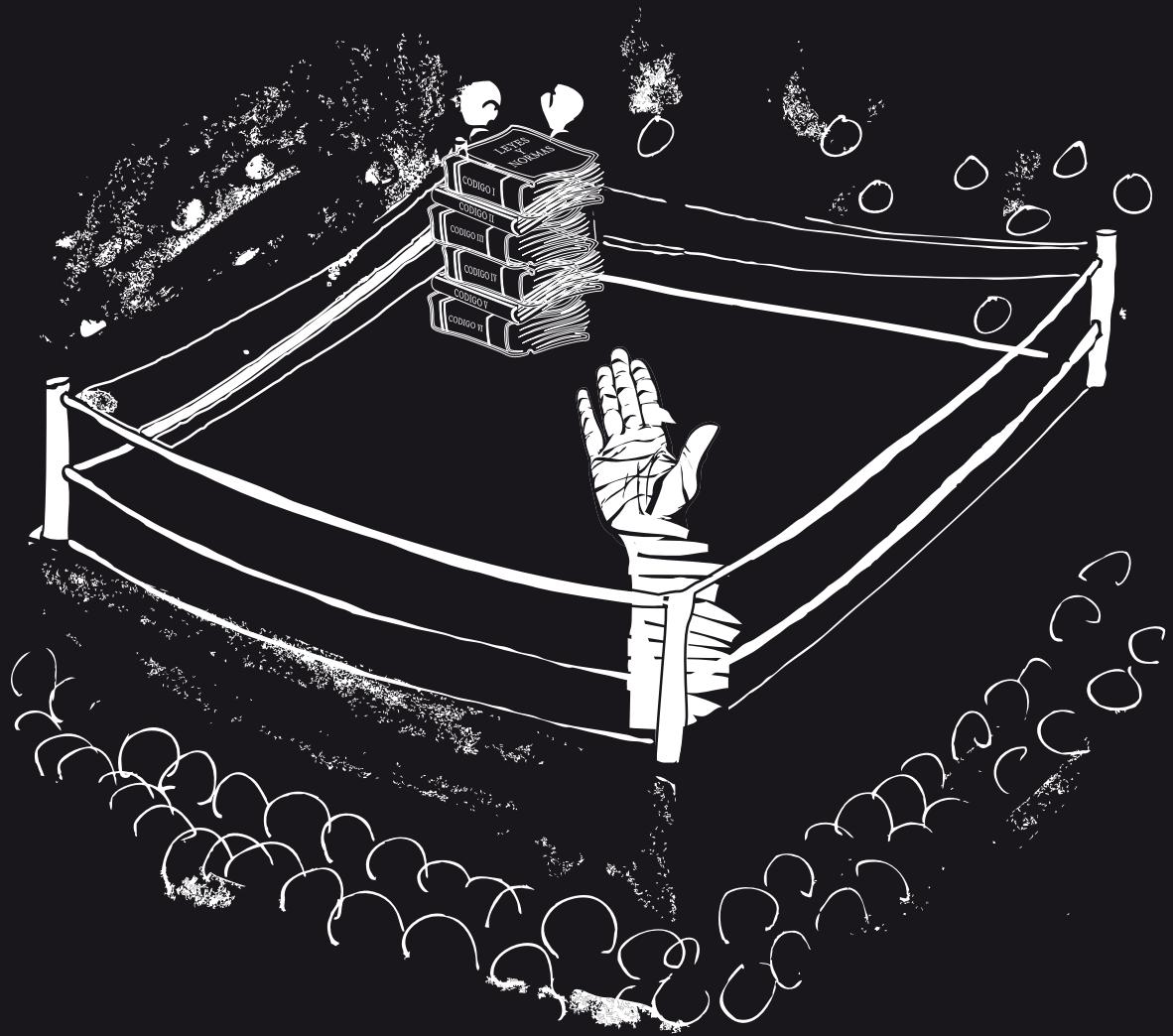
Y esto que parece una explicación místico-religiosa encontraba en la tozuda realidad una aliada permanente, con numerosos ejemplos que la corroboraban.

Parecía como si **TODA INTERVENCIÓN DEL HOMBRE EN LA ECONOMÍA FUESE SUPERFLUA** y estuviese condenada al fracaso:

¡Había una competencia perfecta!

Y había que tender a ella.

El único defecto de la competencia perfecta era el que dijo Bernard Shaw del cristianismo: que nunca había sido puesto en práctica...



EL LIBERALISMO ECONÓMICO EN UNA ESQUINA, CON SU "MANO INVISIBLE", Y EL INTERVENCIONISMO ESTATAL EN LA OTRA, CON SUS LIMITACIONES, ENGENDRARON UNA FECUNDA DIALÉCTICA ECONÓMICA EN LOS ÚLTIMOS 200 AÑOS, DONDE LAS MEJORAS ECONÓMICAS Y SOCIALES IBAN DE LA MANO.

NIETZSCHE, ESE GRAN DIRECTOR COMERCIAL...

(LA FILOSOFÍA ENTRA EN JUEGO, NO SE LO PIERDAN)

Sé que el lector se habrá puesto en estado de alerta. La palabra filosofía pocas veces augura buenas vibraciones. Posiblemente, pienso, es porque ha dedicado mucho del talento de todos sus pensadores a enfatizar cuan imperfectos, torpes, limitados y decepcionantes somos, sin equilibrar la balanza y decirnos lo maravillosos, fascinantes e increíblemente desarrollados que llegamos a ser...

Por otro lado, en el imaginario colectivo, el concepto filosofía vive como alejado de lo que realmente pasa, de lo que sucede, hasta de lo que importa, y no se ve la relación de un tipo de pensamiento con un tipo de sociedad.

GRAVE ERROR.

Nuestra sociedad ha ido trasladándose de la ética de la resignación a la ética experiencial⁽⁷⁾ a medida que una creencia se iba haciendo cada vez más extendida:

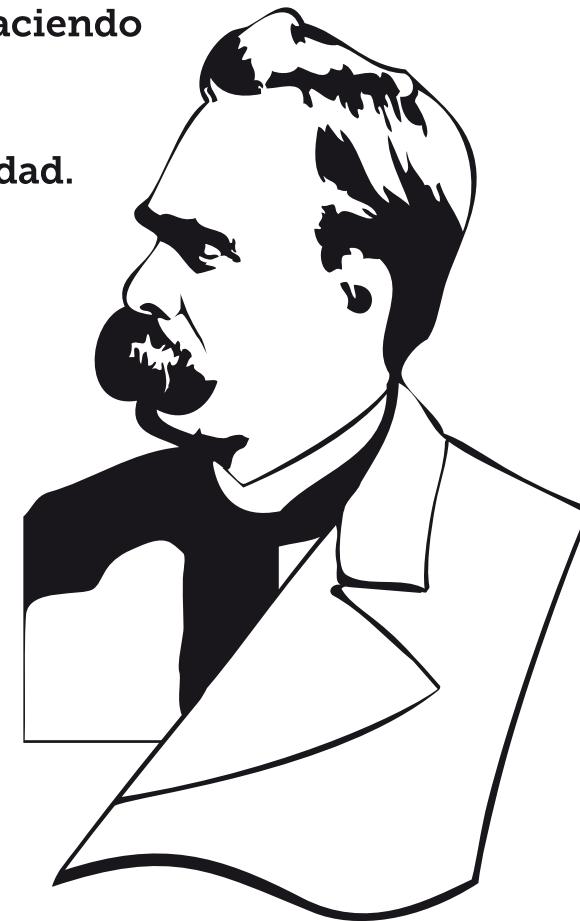
No hay vida eterna,
somos materia con fecha de caducidad.
Eso significa que no hay cielo,
que pierde sentido la resignación,
la moderación...

Cambia las virtudes, cambian las
sociedades y el "junta, junta" de mi
abuela pasa a formar parte del
Jurásico...

Cuando Nietzsche zarandea los
preceptos morales judeocristianos
acusándolos de ser una moral
contra la vida, por ensalzar el
dolor, el sufrimiento y la
resignación, ¿no sabía que se iba a
convertir en el gran vendedor de
occidente! Y lo haría al encender
una mecha que va directamente a
una bomba llamada deseo.

Su vitalismo cala de tal forma en el siglo XX
que hace ver con sorna determinados
planteamientos del pasado.

Lo importante es la voluntad de poder, y el poder es TENER.



(7) Veáanse los trabajos en este sentido de GILLES LIPOVETSKY.

BIEN PENSADO, SI SOLO HAY UNA VIDA, MEJOR RELLENARLA A TOPE...

E incluso pensando que exista una vida mejor...
¿Significa eso que no debemos disfrutar
adecuadamente de esta?
La resignación pierde sentido, y la EXPERIENCIA se
impone con una fuerza descomunal.

¿Les suenan algunas de estas frases?

No dejes para mañana lo que puedas hacer hoy.

Vive.

¡Disfruta!

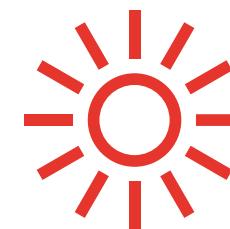
Cumple tus sueños.

Carpe diem...

Anticípate.

No esperes más.

Si quieres, puedes...



...Y ES ASÍ COMO NIETZSCHE DISPARA LAS VENTAS EN GENERAL Y LOS CREDITOS EN PARTICULAR...

(Sin él saber nada, por supuesto)

el CONSUMISMO

La posesión de cosas,
la acumulación de experiencias, es
un anhelo permanente de
prácticamente todos los ciudadanos.
El consumo se convierte en el ejercicio de la
libertad de elección y traslada al individuo el
poder:
él elige,
él manda,
él tiene la razón.
Y a su vez lo absorbe de tal forma que poco a poco va
impidiéndole pensar en otra cosa, de otro modo.
Todo acaba teniendo algo que ver con el consumo.

El consumo es la actividad central de nuestras vidas.

Estoy seguro de que al leer esto sienten cierta
incomodidad, incluso alguna que otra discrepancia.
Les pido que sigan observando.
Piensen en cuánto tiempo pasa sin comprar algo. Está
bien, eliminemos de la lista si quieren los productos de
alimentación básicos. ¿Lo ven?
Consumimos, consumimos, y consumimos...
Por cierto, no seré yo el que demonice el consumo,
aunque sí me gustaría contribuir a que se haga con
pleno conocimiento de causa y de los efectos que
produce. Este trabajo no está hecho para decidir lo que
está bien ni lo que está mal. Está pensado para ayudar a
salvar nuestro modelo de sociedad, no para crear una
Arcadia perfecta, llena de cascabeles y pajaritos...
Porque al consumo le debemos mucho.
El consumo es el padre del Estado del bienestar, y el
abuelo de las Haciendas Públicas...



**SI CONSUMES,
CONSUMES.**

**SI NO CONSUMES,
DIFIERES EL CONSUMO.**

**SIEMPRE
CONSUMES.**

**TODO ES
CONSUMO**



ES EL EXCESO CONSUSTANCIAL AL CONSUMO

Es cierto: el consumo sin
freno no puede dejar de
acelerarse, y acelerarse...
El ansia de poder es el
ansia de tener...



TANTO TIENES €S

TANTO VALES €S

Tener es muy importante en nuestro modelo de sociedad. Se ha impuesto como la forma más extendida de catalogar a las personas, a las gentes, a los pueblos... y todos queremos ser, valer, estar ahí arriba... Alguno hasta pierde la cabeza haciéndolo, se endeuda temerariamente, se corrompe... Las lacras del consumismo salvaje las conocemos todos, las vemos todos los días en la prensa...

**EL PODER ES TENER:
COSAS Y EXPERIENCIAS.
Y QUE SE SEPA,
QUE SE PROYECTE,
QUE SE ENTERE TODO
EL MUNDO.**

El consumo está conectado al ansia vital del ser humano. Y el ser humano sí que tiende al exceso por naturaleza.



Históricamente las sociedades han tenido miedo y respeto

AL EXCESO

tratando de moderarlo, considerándolo una "mala práctica", y aplaudiendo otras como buenas a las que llamaron virtudes.

FIJÉMONOS EN

LOS SIETE PECADOS CAPITALES

Podemos considerarlos una ética común a toda la humanidad a pesar de que es cierto que son "bautizados" en la Biblia cristiana (lo cierto es que recogen postulados presentes en prácticamente toda la historia conocida en los cuales se ensalzaban determinadas virtudes y su ausencia se consideraba perversa...). Vemos como casi todos derivan del exceso (incluso la pereza, que podríamos verla como un exceso de descanso...).



La **humildad** era algo bien valorado por todos los pueblos del mundo.
La **SOBERBIA** era censurada.
La **generosidad** aplaudida.
La **AVARICIA** criticada.
La **castidad**, la contención, era lo correcto.
La **LUJURIA** era la antesala a problemas...
La **paciencia** símbolo de sabiduría.
La **IRA** perder los papeles...
La **templanza**, la moderación, era ser bueno.
La **GULA** el desequilibrio...
La **caridad**, la empatía, de alegrarse por el bien ajeno.
La **ENVIDIA** era sufrir.
La **diligencia** aplaudida.
La **PEREZA** denostada.

ANTI- DOTOS CON- TRA EL EXCE- SO



LA MODERACIÓN,
LA AUTOCONTENCIÓN,
"CORTARSE UN POCO",
LEVANTAR EL PIE DEL ACCELERADOR...

SIEMPRE HAY UN MOTIVO PARA MODERARSE Y MEJORAR LA FORMA DE CONSUMIR:
PORQUE ME LO DICE EL MÉDICO,
PORQUE YA NO SOY CAPAZ DE ABROCHARME EL CINTURÓN,
PORQUE ME VAN A EMBARGAR LA CUENTA CORRIENTE COMO SIGA GASTANDO ASÍ...

¿PUEDE SER EL INSTINTO DE SUPERVIVENCIA ALGO QUE ORIENTE NUESTRA ENERGÍA CONSUMISTA?

CONFÍO EN QUE SÍ LO SEA.
CONFÍO EN QUE DE LA MISMA FORMA QUE HEMOS
APRENDIDO A NO COMER ALIMENTOS VENENOSOS,
SEAMOS CAPACES DE APRECIAR LA TOXICIDAD QUE
TIENEN ALGUNOS PRODUCTOS EN NUESTRA VIDA,
EN NUESTRO BIENESTAR.





LA VERDADERA

DEMOCRACIA

ES EL CONSUMO





CONSUMO=
CONSUMO=
CONSUMO=
CONSUMO=

VIVENCIAS
BIENESTAR
PROGRESO
DEMOCRACIA!!!



El consumo como **modo de expresarnos** se ha ido convirtiendo en un acto político. Cuando consumo aumento mis vivencias, pero también potencio el bienestar gracias a mi amiga la mano invisible, incremento el progreso... Y según cómo consuma **le estoy diciendo a la sociedad cómo quiero que sea**, le doy mi voto a una o a otra tendencia.

Hace años apareció en los envases de conservas de atún un distintivo "Dolphin safe", que nos comunicaba que eran pescados sin masacrar la población de delfines. Inmediatamente pedí a mi madre que solo comprase esos. Me gustaba Flipper, lo reconozco.

CADA VEZ QUE CONSUMO, VOTO



Consumir es el acto cívico más trascendente que un habitante de nuestra sociedad puede hacer. **DE TODOS NUESTROS ACTOS, ES EL CONSUMO** el que tiene más posibilidades de premiar o castigar un tipo de sociedad u otra:

SI CONSUMO
COSAS QUE...

...produce un alemán...

estaré favoreciendo directamente al productor e indirectamente a Alemania.

SI CONSUMO
COSAS QUE...

...produce una dictadura que no respeta los derechos humanos...

indirectamente estaré premiando a una dictadura que no respeta los derechos humanos.

SI CONSUMO
COSAS QUE...

...produce un pueblo religioso en lo alto de una cordillera...

beneficiaré al pueblo religioso que vive en las alturas.

SI CONSUMO
COSAS QUE...

...se producen dañando mucho el medioambiente...

estaré contribuyendo a dañar mucho el medioambiente.

SI CONSUMO
COSAS QUE...

...aumentan el nivel de calor de la tierra, aumentando el nivel del mar...

estaré contribuyendo a que desaparezcan las Islas Maldivas de la faz de la tierra...

**ASÍ
FUNCIONAN
LAS COSAS.**

¿EL CONSUMO ES EL ACTO POLITICO POR EXCELENCIA!

ES LO MÁS PODEROSO
QUE EL HOMBRE HA TENIDO
NUNCA ENTRE MANOS.
Y COMO TODA ARMA, MEJOR
APRENDER A MANEJARLA...



1€ = 1 VOTO

Fijaos en todas las vueltas que puede dar una moneda que salió un día de casa a

COMPRAR UNOS TOMATES

Los compré en la tienda de la esquina, la de la Sra. Paquita

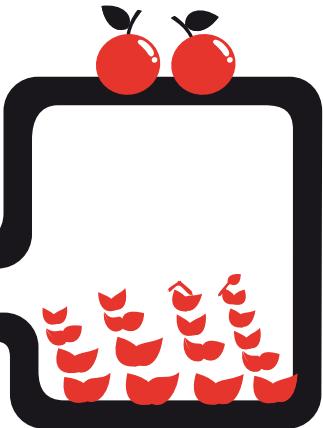
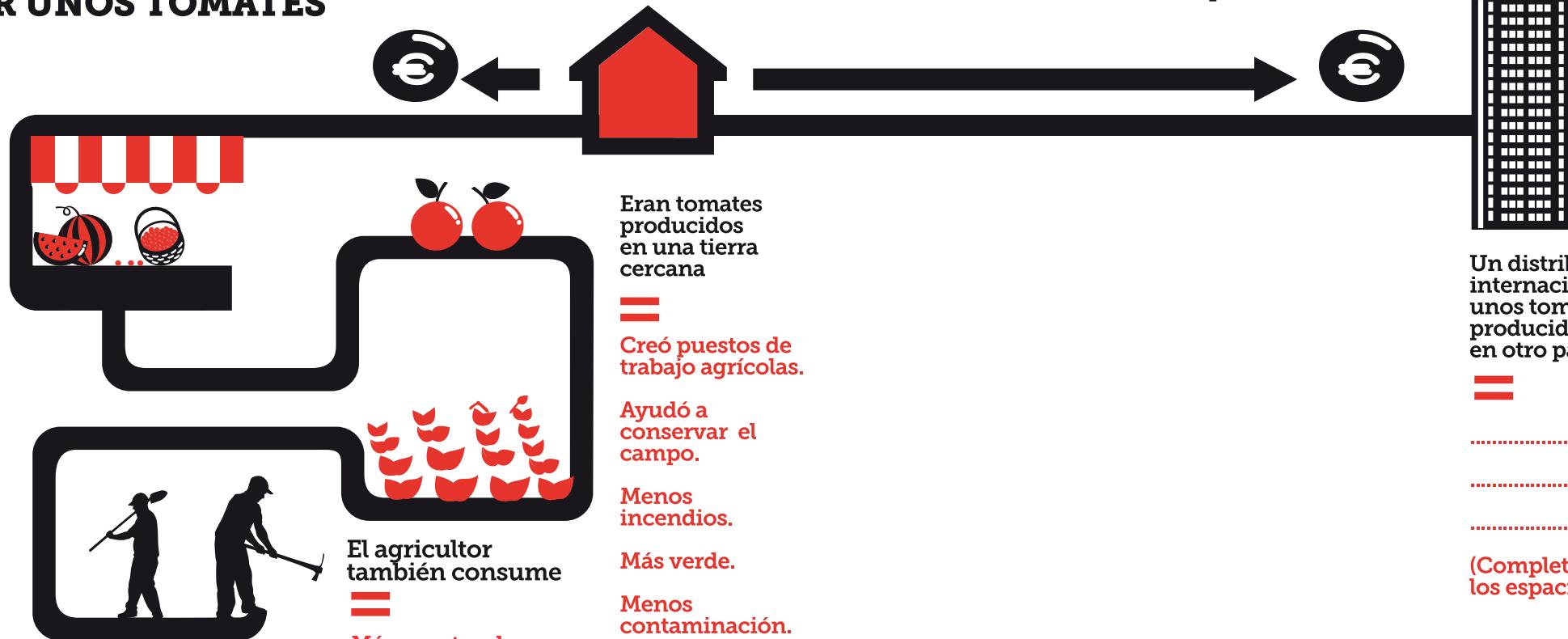


Se gana la vida la frutera.

Si le va bien contrata a alguien.

Paga impuestos en la zona.

Hay más dinero para bienestar.



El agricultor también consume



Más puestos de trabajo.

Más cotizaciones y tasas.

Más Estado del bienestar.

Eran tomates producidos en una tierra cercana



Creó puestos de trabajo agrícolas.

Ayudó a conservar el campo.

Menos incendios.

Más verde.

Menos contaminación.

Más bonito...

Pero la historia cambia mucho si nuestro euro elige otra forma de comprar los tomates:



Un distribuidor internacional, unos tomates producidos en otro país



(Complete usted los espacios)

EN EFECTO, POSIBLEMENTE PARTE DE MI MONEDA SE VA A OTRO PAÍS, A OTRO CAMPO VERDE, A OTRO LUGAR BONITO.

Este es un esquema que a algún liberalista radical le levantará ampollas.

¿Estamos intentando volver a un proteccionismo, a cerrar las fronteras?

Nos preguntará.

A lo que responderé con satisfacción:

NO.

Cada uno que haga lo que quiera, pero sabiendo las consecuencias que tiene.

No se puede estimular el consumo en una zona de la tierra, modificar la forma de vivir de sociedades enteras y después...
¡Si te he visto, no me acuerdo!

Sr. Liberalista Radical, recordemos aquello que decíamos del exceso: la moderación, el equilibrio... no solo pueden saltarse las reglas de su liberalismo radical cuando se trata de salvar la Banca...



SI LA RESPUESTA NO LE RESULTA SUFICIENTE, TENDRÉ QUE DECIRLE...

“LO SIENTO, PERO ESTAMOS EN MI LIBRO”

→ SIMULADOR: → A DÓNDE NOS LLEVA CONSUMIR SIEMPRE PRECIOS BAJOS ←

- I. Si consumo solo precios muy bajos.
- II. Solo podrán venderme quienes tengan unos costes de producción muy bajos.
- III. Propiciando la hipereficiencia en costes.
- IV. ¿Cómo soy eficiente en costes?
 1. Teniendo máquinas que hagan más en menos tiempo.
 2. Con menos personas (**y crece el paro**).
 3. O más baratas:
Que cobran menos.
Que tienen menos costes sociales.
- V. La I+D se orientará mayoritariamente a ser eficiente en costes.
 1. Renovación permanente de máquinas.
 2. Siempre a la última (tengo que amortizar más rápido las máquinas).
 3. **Mucha necesidad de capital**, de dinero para invertir.
- VI. Con lo que serán necesarias grandes fábricas, grandísimas empresas.

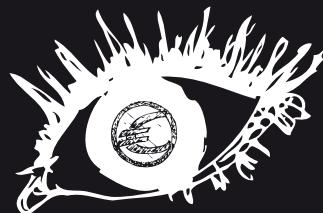
- VII. Lo que les llevará a estar localizadas en zonas donde puedan tener las mismas máquinas, y costes más pequeños.
- VIII. Y cada vez se concentrarán más, constituyéndose macroempresas internacionales.
- IX. Que necesitarán menos proveedores, menos servicios.
- X. Y las empresas de servicios también tendrán que tener menos costes, y como no suelen tener máquinas, tienen que tener menos personas.
- XI. **Y crece el paro.**
- XII. Y con él la necesidad de más dinero para pagar las prestaciones sociales.
- XIII. Más deuda. Más droga. El Estado cada vez más yonki... **¡Y más impuestos que tendremos que pagar!**

**...A MÁS DESEMPLEO, MÁS
IMPUESTOS Y MÁS DEPENDENCIA DEL
CAPITAL, Y HACER MÁS GRANDES LAS
DIFERENCIAS ENTRE GRANDES
CAPITALES Y PERSONAS DE A PIE...**

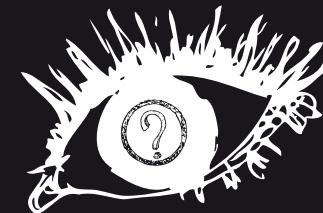
ENTONCES...

¿CUÁNTO PAGAS REALMENTE POR LAS COSAS ?

UNA PARTE QUE VES,
lo que pagas directamente
con el dinero que llevas en tu bolsillo o en tu
tarjeta de crédito.



UNA PARTE QUE NO VES,
lo que pagas indirectamente
a través de tus impuestos para arreglar lo que
comercialmente se ha destruido.



LAS MODERNAS DEMOCRACIAS...

(Bendita democracia,
pero no perfecta.)



YONKIS DE CRÉDITO...

Después de haber visto cómo el consumo modela nuestro Estado del bienestar y configura las modernas democracias, deberíamos ver qué impacto tienen estas en el contexto que estamos analizando.

El método de **acceso al poder** a través del sufragio universal es el más perfecto de los que se han ensayado a lo largo de la historia. Pero todo tiene su Yin y su Yang, su parte positiva, su parte negativa...

Y la parte negativa del sufragio universal es que la democracia se convierte en un mercado de votos tendente a las simplificaciones, a las adhesiones pasionales, y a las descalificaciones...

¿Creen que alguien votaría a un candidato que solo prometiese sudores, sacrificios, lágrimas?

Es posible, como sabemos, pero poco probable.

En los procesos electorales, se fuerza la máquina. Se hacen promesas. Las promesas tienen un coste. Y ese coste tiene que ser pagado, ¿cómo?

Recordemos, solo hay tres vías para incrementar el dinero público.



CÓMO SE SUELE HACER

¿Con más impuestos?

Casi nunca.

¿Fabricando más dinero?

A veces, pero en economías sólidas se intenta no abusar, que las carga el diablo...

¿Endeudándose?

¡Eureka! Es una forma inolora, inodora e insípida... Hasta que empieza a amargar...

Las democracias occidentales se han convertido en yonkis de crédito. Lo necesitan para vivir. Aun sabiendo que si no lo dejan, acabarán con ellas... Es tan solo una cuestión de tiempo.

**SI NUESTRO CONSUMO
NO GENERA LOS
IMPUESTOS SUFICIENTES,
UNA DE DOS:**

- ✓ O NOS ENDEUDAMOS MÁS.
- ✓ O GASTAMOS MENOS.

¿Vamos viendo la importancia del
KNOW COST,
de saber cómo consumimos?



TÚ CONSUME HASTA QUE ME SOBRES:

→ **EL DESPOTISMO
TECNOLÓGICO Y LA
GLOBALIZACIÓN** ←

Como ya hemos dicho, el desarrollo económico ha producido enormes beneficios a lo largo de estos siglos. Pero dentro de toda progresión hay dos caminos: el aritmético y el geométrico.

Y ¡ay! el progreso tecnológico tiene algo de geométrico, de exponencial, que nos lleva a mediados del siglo XX a mirarlo con cierto recelo y sospecha (recordemos la bomba en Hiroshima que nos dice que hemos encontrado la forma de exterminarnos definitivamente...).

Un día, no recuerdo en qué libro, me encontré un pensamiento de Tolkien, en el que mostraba su irritación por uno de los paradigmas del progreso: decía algo así como

“Si hay algo molesto de estos tiempos es que todo lo que pueda hacerse tenga necesariamente que hacerse”⁽⁸⁾



El postulado del “si podemos hacerlo, debemos hacerlo”, dotó al progreso de una dinámica imparable que, como toda actividad humana, precisa de límites para poder ser positiva.

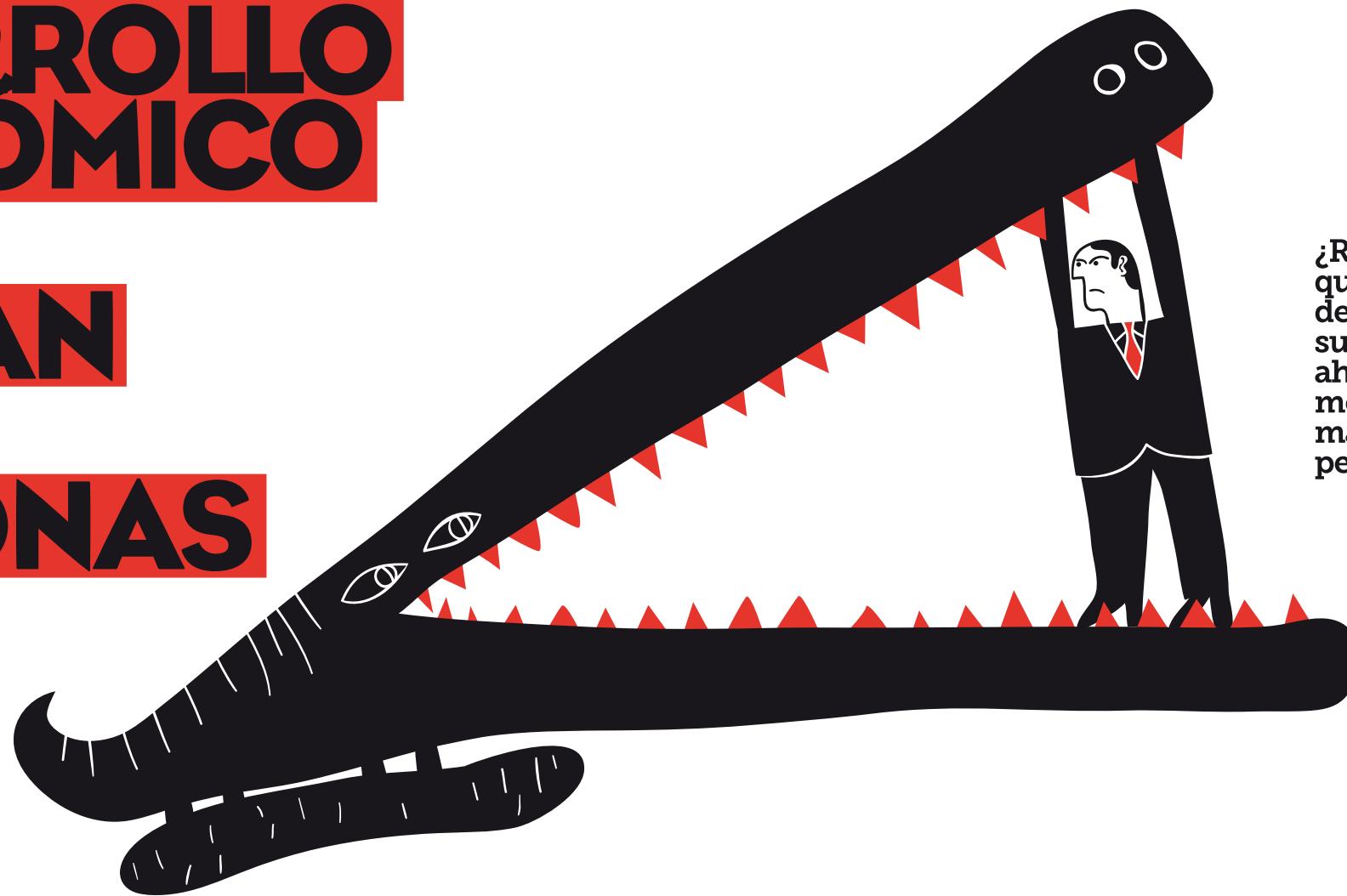
El desarrollo tecnológico no es ajeno a esa filosofía. Hemos vivido un esperanzador desarme de las dos superpotencias nucleares abandonando la escalada provocada por el “if it can be done must be done”.

Y vemos cómo ahora esa premisa es utilizada por “tesis contrarias”, encabezando discursos ecologistas y sostenibles. Al Gore recuerda en su discurso en favor de la sostenibilidad, “si podemos hacerlo, debemos hacerlo”, animando a la sociedad a que **apriete el acelerador, ahora en sentido contrario**, con las mismas ganas que lo apretó hacia la senda del progreso; que se autolimite buscando un bien a corto, a medio y a largo plazo.

Porque si no, podríamos llegar a la desoladora conclusión de que... →

(8) J.R.R. Tolkien autor, entre otros libros, de *El Señor de los Anillos*.

**...AL
DESARROLLO
ECONOMICO
LE
SOBRAN
LAS
PERSONAS**



¿Recuerdan los tiempos en que las empresas que despedían empleados bajaban su valor en la Bolsa? ¿Ven ahora cómo se celebran en los mercados los despidos masivos de 3.000 ó 4.000 personas de una corporación?

LA MANO INVISIBLE HA MUERTO



RÉQUIEM POR LA MANO INVISIBLE

Aquella mano invisible, que nos protegía automáticamente sin saber por qué ni cómo.

Aquella mano invisible, amiga, eficiente, que mantenía un equilibrio entre las necesidades y los recursos del planeta, que mantenía una tasa de población mundial que no hacía pensar en la escasez de los recursos naturales en la energía, en la alimentación...

Aquella mano invisible que fue fecunda en avances sociales y en leyes que los mantenían...

Aquella mano invisible, ¡ha muerto!



Yo afirmo que ha sido asesinada.
Y acuso al DESPOTISMO TECNOLÓGICO...

"TODO PARA

EL HUMANO

PERO SIN EL

HUMANO"

...y a la GLOBALIZACIÓN de haberlo hecho.



VAYAMOS A LOS HECHOS:

1. La mano invisible producía de forma oculta una prosperidad a una sociedad, independientemente de la intención de los sujetos.
Capital y mano de obra eran sinérgicos en provocar prosperidad.
2. Lo cierto es que su tarea se veía reforzada con leyes que hacían de determinadas limitaciones una norma inexcusable.
3. La mano respetaba la ley y seguía haciendo el bien...
4. Las leyes están vigentes solo en los territorios donde las promulgan (una ley francesa es solo válida en Francia).
Principio de Territorialidad de las Leyes.
5. La tendencia al exceso estaba equilibrada por la voluntad de los pueblos haciendo leyes que la limitasen.
6. Y por otro lado la tendencia a legislarlo todo, al voluntarismo legislativo, se veía limitado por la tozuda realidad económica: nuestra sociedad funciona mejor, se adapta mejor siendo más libre.
7. El capital tenía sus límites, legales. Y la mano de obra los suyos, económicos.
8. Pero un día uno de esos dos factores fue libre como el viento: **la libre circulación de capitales** daba rienda suelta a la búsqueda en cualquier rincón del planeta, de una rentabilidad mayor. Podía ir y venir.
9. Con lo que ya no le afectaban las leyes territoriales, al menos no decisivamente.
10. Y el factor trabajo se quedaba, rígido, en su tierra.

¿EL CAPITAL CIRCULARÁ LIBREMENTE Y LA MANO DE OBRA SE QUEDARÁ RÍGIDA EN SU TIERRA?

ESO SIGNIFICA, ANTES O DESPUÉS, PROBLEMAS DE LOS GORDOS...

**DE REPENTE SE OYÓ
COMO RETUMBABA
UNA ENORME GRIETA**

**EN EL ESTADO
DEL BIENESTAR**



¡HA NACIDO LA MANO VISIBLE!

Porque está claro que sin mano
esto no va, anunciamos el
nacimiento de la mano visible

DEL KNOW COST



EL KNOW COST

Una mano visible con la que el consumidor dirige,
vota, orienta.
Y retroalimenta el modelo de sociedad que quiere.
Una forma de consumir que conozca el coste real de
las cosas, el que se ve y el que no se ve, el directo y el
indirecto.

Una forma de consumir que a veces se convierte en
"no hacerlo", a veces "cambiar el producto que eliges",
a veces "consumir menos", pero siempre, siempre
sabiendo lo que estás provocando...

**UNA REACCIÓN EN CADENA, QUE
PUEDE ESTAR CERCA O LEJOS DE LO
QUE TÚ QUERRÍAS QUE SUCEDIESE.**



**CONSUME
COMO
PIENSAS,**

**PORQUE SI NO,
ACABARAS
PENSANDO COMO
CONSUMES...**

¿LO HARÍAS?

¿Compraría
un producto
europeo
que tenga niños
trabajando
15 horas diarias?
¿Cosiendo
con los dientes?



¿Y SI NO ES EUROPEO?

SI LO HACES, DEJA DE LEER...

**OJOS QUE NO VEN,
CORAZÓN QUE NO SIENTE.**

UNA SOCIEDAD SERÁ COMO CONSUME...

¿Qué hacer?

"Compras con la mejor intención, y resulta que te puedes estar metiendo en un lío", decía una colaboradora mientras le exponía algunas de las ideas que ahora comparto con vosotros.

"¿Por qué voy a pagar más si es lo mismo?" me replicaba.

¿Eslomismo? Pensé. Está afectada por la guerra química...



¿CUÁNTO CUESTA UN PRODUCTO?
¿CUÁNTO CUESTA REALMENTE?

Esa es la cuestión clave.



¿CUÁNTO CUESTA UN PRODUCTO?



Primera respuesta obvia: lo que pago por él. Normalmente es el precio solicitado por el vendedor, sea este un fabricante directamente, un productor o un distribuidor. Para calcular el precio de venta, recurren a un listado de costes o escandallo, en el que suman factores diferentes como:

- Materia prima
- Mano de obra
- Costes financieros
- Transportes
- Etc.

Son costes que pagan directamente, y así se les contabiliza.

Si a esa suma se le añade un margen de beneficio, el resultado es el precio de venta.

Y ya está.

PVP

¿Ya está?

EL COSTE PLANETA



Cuesta lo mismo un producto que respete las aguas que todos bebemos, que otro que no lo hace. Pero, ¿debería costar lo mismo?

¿Cuesta lo mismo uno que haya consumido 100 mg de CO₂ que otro que haya consumido 5? ¿Debería costar lo mismo?

¿Da lo mismo lo que está bien o lo que está mal?

Casi todos responderíamos: NO.

El problema es que no somos conscientes, que no lo sabemos.

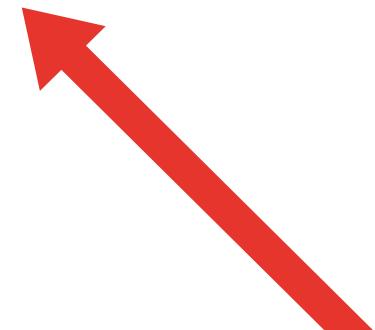
Pero si lo supiésemos, al menos tendríamos datos para actuar.

Conocer el coste planeta haría que mi elección como consumidor estuviese más fundamentada.

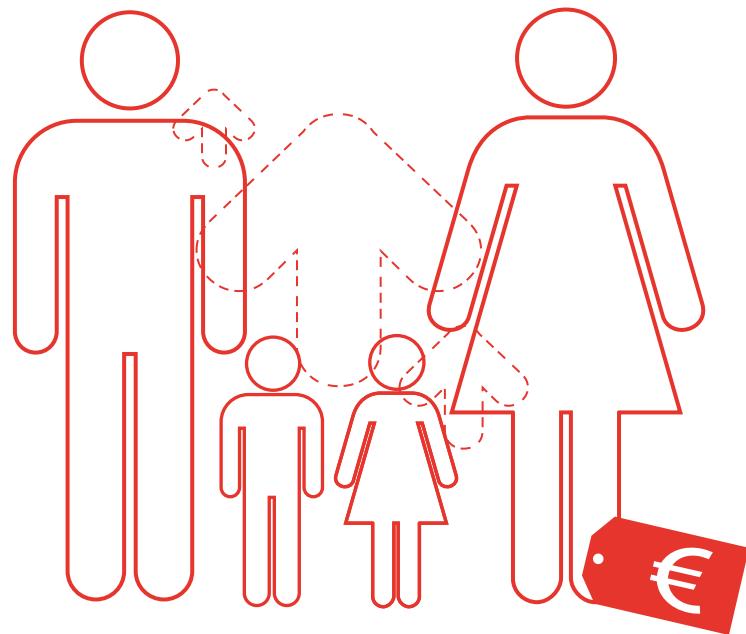
Si supiésemos esto en el momento de compra, posiblemente

**NUESTRA FORMA DE SER Y
NUESTRA FORMA DE COMPRAR**

sería más parecida.



EL COSTE ESTADO BIENESTAR



¿Eslomismo optar por un producto que tiene 1.000 empleados que otro similar que tenga 10?

¿Eslomismo que reinvierta sus beneficios en tu comunidad o que lo haga en otra?

¿Eslomismo que respeten las leyes que que no las respeten?

¿Eslomismo que sus empleados tengan unos derechos u otros?

¿Eslomismo?

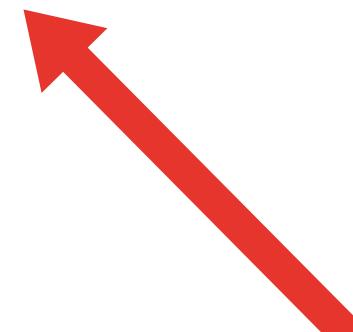
Seguramente la respuesta mayoritaria sería:

**NO.
NO ESIOMISMO...**

El problema es que no somos conscientes, que no lo sabemos. Conocer el

COSTE ESTADO DEL BIENESTAR

haría que mi elección como consumidor estuviese más fundamentada.



LA SOLUCIÓN: EL TRIPLER MARCAJE DEL PRECIO.

Imaginemos que, dentro de la información que recibimos de un producto, a la información del precio al que estamos acostumbrados, le acompañan otras dos cifras:

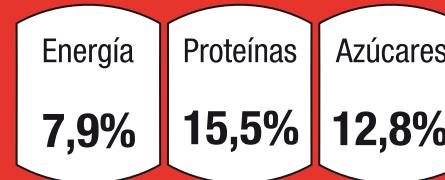
el coste planeta y
el coste Estado del Bienestar.

La capacidad, la consciencia de lo que estás decidiendo sería mucho más completa.

¿Imposible?

¿Alguien imaginó hace 100 años que los productos de alimentación llevasen una información nutricional propia de un laboratorio impresa en la mayor parte de los alimentos envasados...?

¿O que un paquete de tabaco te muestre o enumere patologías mortales en su pack?



Sí, esto hace 100 años nos hubiese parecido ciencia ficción. Todo un análisis de aportaciones nutricionales, cantidades diarias recomendadas, etc.

Y sin embargo hoy es un estándar, es algo de obligado cumplimiento.

¿POR QUÉ? POR LA SALUD INDIVIDUAL

Pues imaginémonos ahora nuestra triple marcación de precio

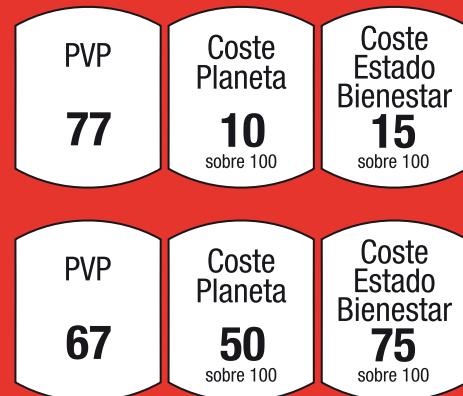


(entendiendo que a menos coste planeta mejor para el planeta, y a menos coste de estado de bienestar, mejor para el estado de bienestar)

¿POR QUÉ? POR LA SALUD COLECTIVA



COMPAREMOS ESTOS DOS PRODUCTOS



¿CUÁL ELEGIRÍAS?

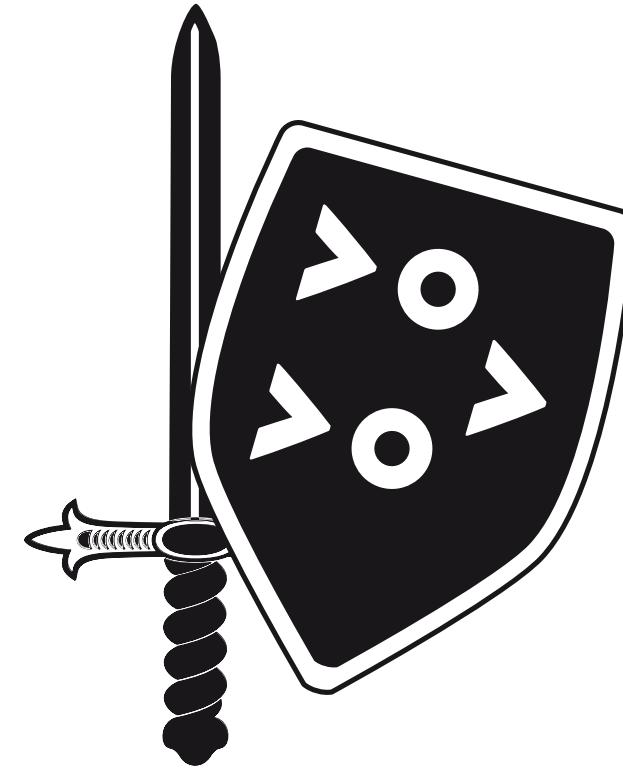
En esa senda es en la que tenemos que trabajar. Y no está tan lejana: ya empieza a existir una primera información sobre el CO₂ que tuvo que emitirse para elaborar un producto, y tímidamente se va haciendo presente.

Fenómenos como “el comercio justo”, el boom de los productos “orgánicos” son tendencias en estado larvario que acercan más información al consumidor, hacen más complejo el acto de decidir y a su vez más coherente con nuestra forma de pensar, nuestros valores.

EL TRIPLE MARCAJE sería la culminación de un proceso de enriquecimiento del discurso de las marcas, y de la traslación de la información relevante al consumidor para que se convierta en un **KNOW COST CONSUMER**, en un

KNOWCOSTER...

¿QUÉ HAY QUE HACER PARA SER UN KNOWCOSTER?



Convertirse en un Know Cost Consumer,
ser consciente de lo que se está haciendo,
ser receptivo a la información y escuchar
tu instinto de supervivencia.

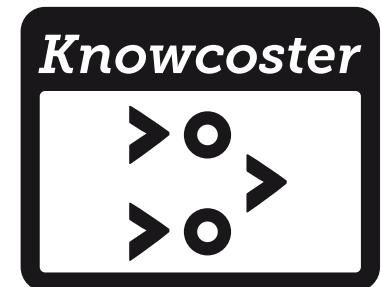
¿QUÉ TIENE QUE HACER UNA MARCA/ PRODUCTO?



Ser consecuente con esta nueva forma de consumir y ser competitiva en estas tres valoraciones. Tener en cuenta el **TRIPLE MARCAJE** para elaborar su propuesta al consumidor en estas tres vías. Pero muchas se estarán diciendo:

“Ya lo intento, pero no me sirve de mucho”.

Y algunas puede que tengan razón. El eslomismo, ya lo dijimos, ha hecho mucho daño...



EL MEDIO HA PODADO EL MENSAJE



A lo largo de este último medio siglo, hemos pasado de **"EL MEDIO ES EL MENSAJE"** de McLuhan a **"EL MEDIO PODA EL MENSAJE"**

La limitación del espacio publicitario constreñía necesariamente el discurso de las marcas. Los espacios son costosos y por lo tanto los mensajes comerciales con mucha información se convierten en imposibles... La síntesis se convirtió en la base de la persuasión comercial y la plasticidad neuronal⁽⁹⁾ hizo el resto...

Hoy, el hiperdesarrollo de los medios de comunicación hace posible el enriquecimiento del discurso y la bidireccionalidad de la comunicación con el consumidor, por lo que incrementa paulatinamente la información de sus costes en estas dos sendas nuevas (en coste estado bienestar y en coste planeta) no es una quimera inalcanzable. Cualquier compañía tiene un site y en el futuro pondré a disposición de las marcas un portal de forma gratuita.

knowcosters.com

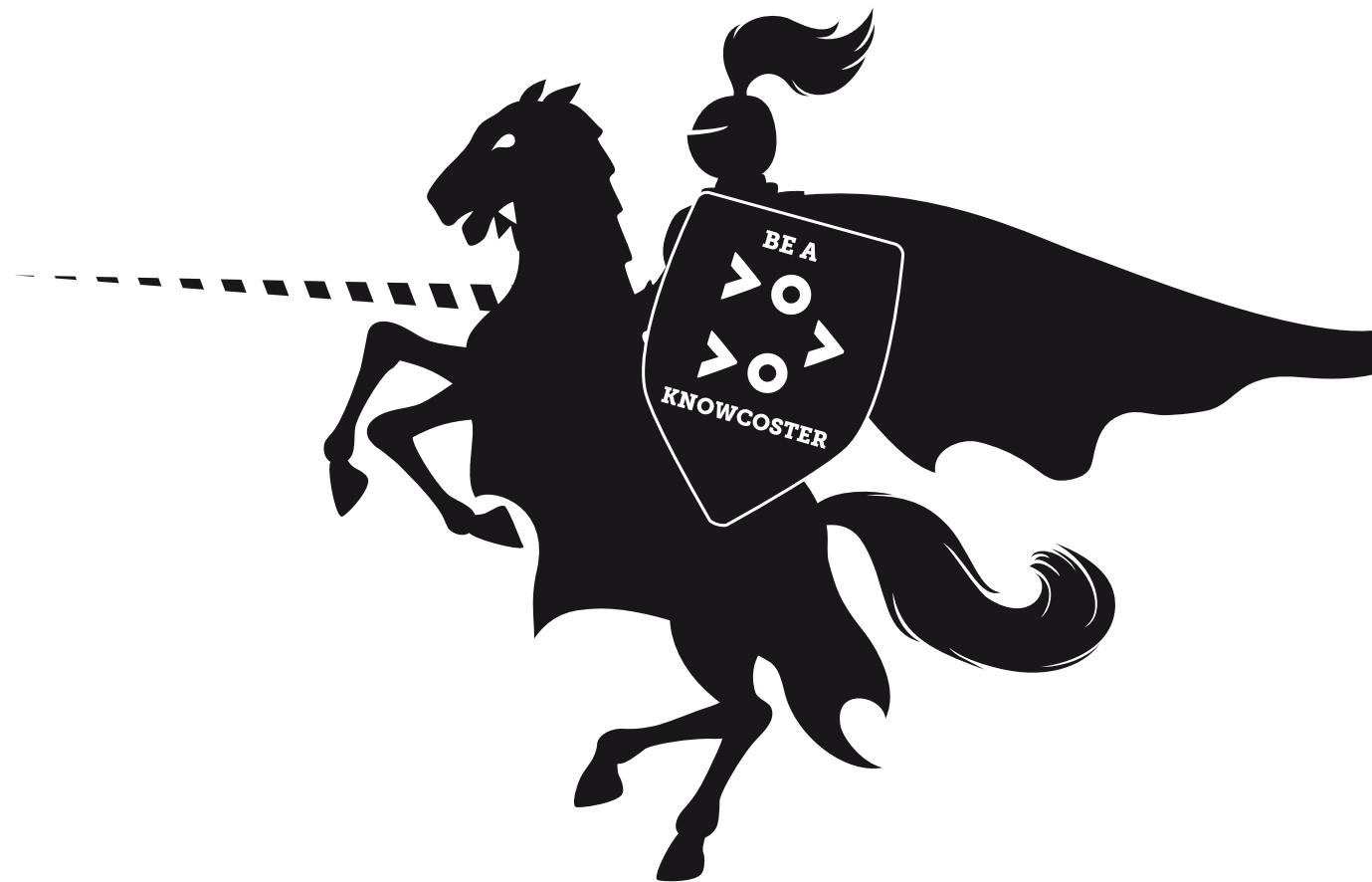
que permita dar toda la información que se quiera mientras llega un cambio que permita la TRIPLE MARCACION. Que informen de lo que hacen bien, que exhiban sus buenas prácticas enriqueciendo el discurso de sus marcas, lo que he denominado BrandLands, los territorios mentales que ocupa la marca. Los productos físicos no existen, existen los **BRANDLANDS**.

(9) Plasticidad Neuronal: la adaptación de nuestras neuronas a la actividad a la que sometemos a nuestros cerebros. Si lo acostumbramos a lecturas breves, se adapta a ello, rechazando las extensas. Si lo acostumbramos a no memorizar, no memorizará. Es la somatización de un hábito y la retroalimentación de esa nueva característica fisiológica a la hora de discriminar los futuros estímulos. Véase el libro "SUPERFICIALES, ¿Qué está haciendo Internet con nuestras mentes?" de Nicholas Carr.

EL LOW COST ES EL MAL

El low cost salvaje es el mal, una droga que nos hace ver visiones y nos oculta los peligros que hemos ido relatando.

Esto no significa eliminar la competitividad: significa ponerle unos límites a cómo conseguirla mediante la información al consumidor, y que este elija. Combatir el ESLOMISMO con el KNOW COST, significa saber a costa de qué estamos obteniendo ese producto por ese precio.

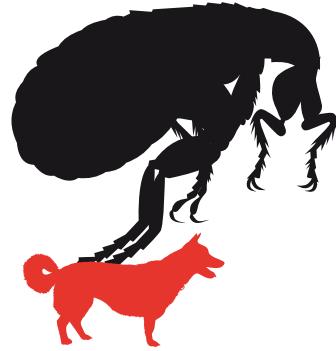


→ **KNOWCOSTER**

ES UNA CUESTIÓN DE ESTADO...
DE ESTADO DEL BIENESTAR.

NO PUEDE SER MAS GRANDE LA PULGA QUE EL PERRO

(Epílogo antiparasitario)



En 2007 empezaba a recopilar las primeras ideas de este libro.
En el 2009 comenzaba a escribirlo.
Hago estas acotaciones en el tiempo para que entienda por qué
en el 2012, quiero concluirlo hablando de parásitos. Por todo lo
que ha pasado. Y por lo que puede pasar.

Normalmente algo que vive a costa de otro lo denominamos
PARÁSITO.

La naturaleza del **PARÁSITO** lo incapacita para tener una
conciencia de la medida del daño que puede ejercer sobre su
huésped.

Él parasita, sin más. Normalmente en su gran mayoría acaba
por liquidar al huésped.

No es nada agradecido, pero no lo culpemos, es su condición....

**El sistema financiero es un parásito de la economía
productiva.**

Y como tal parásito tenderá a liquidar a su huésped.

El hecho de pasar de ser un servicio más para la economía a
ser una condición *sine qua non* para la supervivencia de
nuestro sistema económico, nos da algunos indicios de cuáles
van a ser las limitaciones que se autoimponga el sistema
financiero: ningunas.

Es la hora de la **POLÍTICA.**

De los líderes definiendo el escenario al que
debemos de aspirar.
Analizando la realidad con seriedad, altura de
miras y hablando claro.

Razonando las medidas y luchando para que
lleguen a buen puerto.

Es la hora de la **POLÍTICA.**

De los pueblos decidiendo lo que quieren ser
y cómo quieren serlo a través de su expresión
ciudadana.

Es la hora de la revolución pacífica a través
del consumo como acto político.

Porque cada vez que consumes, votas.

**¡ES LA HORA DEL KNOW COST,
EL MOMENTO DE LOS KNOWCOSTERS!**

KNOWCOSTERS

Netbiblo no se hace responsable de las opiniones, consejos, enseñanzas, procedimientos, instrucciones, métodos o fórmulas contenidos en esta obra. Los comentarios del autor corresponden únicamente a su criterio y a su saber.

© Miguel Conde Lobato, 2012
© de la presente edición, Netbiblo, S. L., 2012

NETBIBLO, S. L.
C/ Rafael Alberti, 6 bajo izq.
Sta. Cristina 15172 Oleiros (La Coruña) – Spain
Tlf: +34 981 91 55 00 • Fax: +34 981 91 55 11
www.netbiblo.com
editorial@netbiblo.com

ISBN: 978-84-9745-894-8
Depósito Legal: C-1005-2012

Producción Editorial: Gesbiblo, S. L.

Diseño de Cubierta e Interiores: BAP&Conde

Impreso en España – Printed in Spain

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

QR Code es una marca registrada por Denso Wave, inc.

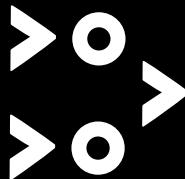
No se trata de si es barato o es caro.
Si tiene un precio más alto o más bajo.
Cada producto tiene sus propios costes,
incluyendo el **coste bienestar** y el **coste planeta**. Se trata de lo que nos cuestan realmente las cosas, lo que de forma directa o indirecta pagamos por ellas.
Se trata de ver a dónde va nuestro dinero,
qué formato de sociedad estamos apoyando...
Se trata de que cada uno elija con la misma libertad, pero que lo haga sabiendo.
Seguramente es la forma más eficaz de construir el **modelo de sociedad que queremos**.
Posiblemente la única que realmente tenemos a nuestro alcance...
PORQUE CUANDO CONSUMIMOS, VOTAMOS.

¿Está nuestra forma de vida en peligro? Y si lo está, ¿tiene solución?

El autor no solo lleva a cabo un análisis de cómo hemos llegado hasta aquí, sino que también propone soluciones novedosas y audaces. Preguntas como: ¿es el low cost el mal?, ¿era Keynes un camello?, ¿fue Nietzsche un gran director comercial?, ¿sabemos realmente lo que pagamos por las cosas?... dan lugar a interesantes reflexiones sobre nuestro modelo de sociedad, sobre el creciente despotismo tecnológico impulsado por la libre circulación de capitales y el "tú consume hasta que me sobres", sobre la conexión de nuestra forma de vida con nuestro comportamiento como consumidores para llegar a una impactante conclusión: **que la verdadera democracia es el consumo y que cuando consumes, votas.**

Knowcosters es algo más que un libro de análisis social o un ensayo sobre el consumo: es un movimiento, una llamada a la revolución pacífica a través del consumo como acto ciudadano, como acto político. Es un llamamiento a una cruzada.

"Si te convence, hazte knowcoster".



www.knowcosters.com

