

Decálogo Robin Hood: Diez cosas que puedes hacer hoy mismo para reducir el abismo entre ricos y pobres

04/08/2014



"El gobierno civil, en la medida en que es instituido en aras de la seguridad de la propiedad, es en realidad instituido para defender a los ricos frente a los pobres o a los que tienen alguna propiedad contra los que no tienen ninguna".

Adam Smith

Si no perteneces al llamado 1% probablemente pienses que resulta escandaloso que millones de familias no puedan calentar sus casas el próximo invierno mientras un puñado de privilegiados aumenta sus fortunas al calor de la legitimidad que confiere la ley de la oferta y la demanda.

Durante buena parte del siglo XX se instauraron en las democracias occidentales los impuestos progresivos en un intento de evitar la acumulación de recursos en manos de los más pudientes. Sin embargo, a partir de los años 80 **la política empieza a dimitir en la redistribución de la riqueza** y la ideología liberal va calando en su discurso. El efecto retardado de aquella primera -casi inocente, a toro pasado- "**revolución de los ricos**" que propiciaron Reagan y Thatcher se está viendo hoy: el abismo entre los más ricos y los desposeídos no deja de ensancharse. El **índice Gini** –el mejor medidor de la desigualdad- empezó a aumentar en España en 2007, tras décadas de descenso, y lo hace a costa de la [clase media](#), en trance de desaparecer, como ya sucede en Estados Unidos, y otros países de Europa.

Pero la vía política no es la única disponible para redistribuir la renta. Existe también la **vía revolucionaria**, pero como somos apóstoles de la [no violencia](#) vamos a explorar una tercera vía: el consumo. A continuación, diez cosas que puedes empezar a hacer hoy mismo para reducir la brecha entre pobres y ricos.



1. Utiliza alternativas a la banca tradicional

Los bancos volvieron a registrar [beneficios récord](#) en la primera mitad de 2013, [mientras se han volatilizado](#) 37.000 de los 52.000 millones de euros de dinero público inyectado para evitar la quiebra de Bankia, Catalunya Banc y NovaGalicia, entre otros. El sueldo medio del trabajador de la banca [duplica a la media](#) de los empleados españoles y alcanza niveles de vértigo entre sus altos directivos: los prebostes del Santander o del BBVA se embolsan en torno a [3 millones de euros anuales](#), entre 50 y

70 veces el sueldo medio de sus trabajadores (o entre 100 y 140 veces el de los empleados españoles).

Afortunadamente, hay alternativas. La más evidente –si aún no estás enganchado a una hipoteca- es confiar tus ahorros a la [banca ética](#), de [Triodos Bank](#) a la cooperativa Coop57. En Triodos (788 empleados) presumen de que el salario más alto es "sólo" 9,4 veces más grande que el más bajo [informe anual [.pdf](#)]. ¿Demasiado? Hay otras opciones:

El crowdfunding, que surgió en Internet para financiar emprendimientos empresariales y artísticos, está evolucionando hacia el préstamo entre particulares, el llamado "préstamo P2P". Por ejemplo, [Comunitae](#) ("no somos un banco, ni falta que nos hace") ha prestado casi tres millones de euros entre particulares desde el inicio de sus operaciones hace tres años. El referente mundial es el británico [Zopa](#), que lleva prestados más de 500 millones de euros desde 2005.

Quienes piensan que estas iniciativas son un picotazo en la piel de un elefante deberían replantear su postura: un [informe del BBVA](#) elaborado en Estados Unidos en 2012 concluye que **los préstamos P2P son una "tecnología disruptiva"** a la que los bancos deberían prestar mucha atención: "En el momento que las plataformas de crowdfunding resulten atractivas para la masa de consumidores resultará demasiado tarde para los bancos ponerse al día con esta nueva tendencia. Y existe un riesgo real de que los bancos dejen de ser la primera opción para préstamos personales y de pequeños negocios".

Hay más formas de horadar los amplios márgenes de los bancos: "Hace poco fui a Estados Unidos y en lugar de cambiar euros por dólares en el banco, que es lo que

hubiera hecho hace unos años, los ingresé en [TransferWise](#), los recibió un amigo en su cuenta de EEUU, y me ahorré 60 dólares en una transacción de 400 dólares", me cuenta **Albert Cañigual**, responsable de [Consumo Colaborativo](#) y consultor de la economía P2P.



2. Piensa global, consume local

Uno de los principios rectores de las multinacionales durante el actual período de globalización económica ha sido el célebre "piensa global, actúa local". Esta filosofía

permite, por ejemplo, crear una marca transnacional en Cupertino y fabricar sus productos con mano de obra semiesclava en China. Los gigantescos márgenes originados en semejante operación redundan en los accionistas y capitostes de la multinacional –Apple, en este caso- abriendo brecha con las víctimas del rampante desempleo en EEUU.

Cuando compras una pala para el jardín en el chino del barrio (antiguamente Todo a 100) no sólo estás ahorrando cinco euros respecto a si compras su equivalente de fabricación en la ferretería, también estamos deslocalizando un empleo (o su parte alícuota) desde Guipuzcoa –sede de [Bellota](#), el campeón nacional- a una ignota factoría en China. "¿Qué más da?", se preguntará el consumidor, "si conozco lo mismo al obrero vasco o al chino que lo produce". Es cierto, pero el salario del vasco acabará circulando por en la economía española. Y la pala te durará mucho más.

Para afianzar el consumo local en los últimos años han surgido decenas de monedas locales, ajenas a cualquier tipo de control político, que sólo tienen valor en sus respectivas localidades. El "expronceda", en Almendralejo, o el "puma", en Sevilla, son algunas de las [70 monedas locales](#) contabilizadas en nuestro país que fomentan el consumo y el empleo en las comunidades.



3. Compra directamente al productor

Una patología habitual del *homo economicus* es considerar el precio como el factor determinante (en ocasiones único) a la hora de consumir, ignorando cualquier consideración social o ecológica. España importó el año pasado 129.000 toneladas de manzanas, incluyendo 21.000 de un país como Chile, a más de 11.000 kilómetros de distancia. Eso significa que una manzana chilena trae en su precio un insumo energético muy superior a su coste en origen. En otras palabras, los 1,5 euros que pagas en Carrefour por un kilo de manzanas chilenas se lo reparten, además del supermercado,

los magnates del petróleo saudíes, la naviera propietaria del barco y, en general, la larguísima cadena logística que lleva la fruta hasta su balda correspondiente.

Gracias Internet hace tiempo que es posible comprar directamente al productor y acortar considerablemente la citada cadena logística. Por ejemplo, [Solo Raf](#), que vende a través de Internet tomates raf cultivados en Almería, reparte aproximadamente el 30% del PVP con el agricultor, unos 2,5 euros de los 8 euros que cuesta un kilo de raf de alta calidad. En una operación similar, el agricultor que vende a El Corte Inglés se queda 1 euro de los 15 que pagará el cliente del supermercado.

La diferencia estriba en que "nosotros no necesitamos ni cámaras frigoríficas ni un hub que redistribuya. Nuestro producto llega dos días más frescos al consumidor a través de una empresa de mensajería", explica **Juan Pablo Seijo**, director general de **Solo Raf**. Sin embargo, al optar por esta vía surge una paradoja: en el camino se destruyen empleos, son las llamadas "ineficiencias del sistema", del que se alimentan miles de actores de la cadena. "Así es –razona Feijo- la delimitación de tareas en una estructura más grande es más difusa, de modo que cuanto más gente tienes en una unidad de negocio, acabas teniendo más recursos inactivos".



4. Genera tu propia energía o, al menos, desenchúfate del oligopolio

Puede que los bancos españoles sean poderosos, pero mucho más lo son el puñado de compañías energéticas que llevan luz a tu casa y rellenan de gasolina el depósito de tu coche: Repsol, Iberdrola, Endesa y Gas Natural se benefician de una de las facturas energéticas más altas de Europa y, en justo pago por los servicios prestados, fichan como consejeros a altos cargos de la política, incluyendo expresidentes del Gobierno como **Felipe González** (Gas Natural, a razón de [126.000 euros](#) anuales), o **José María Aznar** (Endesa, unos [200.000 euros](#)).

Ante el imparable avance de la autogeneración, el [oligopolio](#) que denunció **Jordi Évole** se defiende como gato panza arriba, haciendo lobby para lograr lo impensable: [privatizar el sol](#). Pero a pesar de las zancadillas a las renovables, proliferan en todo el territorio cooperativas y pequeñas empresas que generan y comercializan electricidad procedente de fuentes solar y eólica, como [Som Energia](#), [Goienet](#), [Zencer](#) o la comercializadora [Enerplus](#). Pero, ojo, no esperes grandes ahorros en tu factura eléctrica (aquí un simulador de tarifas) porque la regulación es inquebrantable: "Esta falsa liberalización del sector supone que si te cambias de compañía, y da igual a cuál, no te ahorres más de 10, 20 euros/año", apuntan desde Som Energia.

Albert Cañigüeral, fundador de [Consumo Colaborativo](#), confía en la capacidad de resiliencia (resistencia al cambio) de las redes energéticas distribuidas. "Actualmente el cuello de botella es el precio del panel solar -explica- pero no hace más que reducirse, al tiempo que surgen iniciativas como la [Energía de Código Abierto](#)", un intento de fomentar el DIY en la autogeneración energética, el equivalente a lo que ha sido Linux para el software.



5. No compres nada que anuncie un famoso

Podría ser aún más radical y recomendar, como **Michael Pollan**, "no compres nada que veas anunciado", pero esta publicación (y yo mismo) vive de la publicidad, así que no tiraré piedras sobre mi propio tejado. Sólo ladrillos: cuando ves un [famoso anunciando un producto](#) en la TV puedes estar seguro que una parte del precio que pagues por el mismo irá de tu (exigua) cartera a su (copiosa) cuenta corriente. Pocas veces resulta tan evidente la transferencia de recursos de los pobres a los pudientes.

Pongamos un ejemplo práctico: ¿Cuánto ganas al mes? ¿Mil euros? **Eso lo gana Cristiano Ronaldo en [media hora](#)**. Y sin necesidad de vestirse de corto, sólo con mirarse al espejo de su casa (que lo imaginamos inmenso) por la mañana. Y eso sólo si hablamos de su astronómico sueldo con el Real Madrid, porque estos emolumentos de escándalo son el chocolate del loro si los comparamos con lo que ingresa por anunciar Armani, Nike o Herbalife...

Un dato: la estrella del Real Madrid en 1980, **Laurie Cunningham** cobraba el equivalente a 55 sueldos mínimos de la época. Ronaldo va a ganar 17 millones por temporada, es decir 2.207 sueldos mínimos. El poder adquisitivo relativo de una estrella de fútbol [se ha multiplicado](#) por 40 en tres décadas. Si eso no es abrir un abismo entre ricos y pobres que venga **Stilike** y lo vea.



6. No compres: alquila, comparte, pide prestado

Un estudio llevado a cabo entre hogares de EEUU que poseían una **taladradora** comprobó que el **uso medio durante la vida útil del aparato oscilaba entre 6 y 13 minutos**. **Un coche pasa el 95% de su vida aparcado**. Puedes encontrar muchos más ejemplos con echar un vistazo a tu casa. ¿De verdad era tan imprescindible ese alisador de pelo como pensaste en su día?, ¿a qué esperas para regalar esa Thermomix que te compraste en un obtuso arrebató de *teletienda*?

Thank you for watching

En su clásico [‘Vivir mejor con menos’](#) (1997), **Daniel Wagman** y **Alicia Arrizabalaga** hacían una encendida defensa del "acceso frente a la propiedad", al tiempo que criticaban el patrimonialismo interesadamente promovido por el capitalismo. Cuando fue publicada aquella biblia del *downshifting*, Internet aún no era la gigantesca malla de interrelación social que es hoy, de modo que servicios de compartición como [Blablacar](#) (vehículos), [Airbnb](#) (viviendas) o [VivirSinEmpleo](#) (bancos de tiempo) eran aún una entelequia.

[Blablacar](#), [SocialCar](#) o [BlueMove](#) son algunos de los servicios que permiten compartir coche que pueden hallarse en el directorio de Consumo Colaborativo. El fundador de la página, Albert Cañigüeral, considera que el cambio de la propiedad al usufructo ya se está dando y "los propios fabricantes son conscientes de que la gente no necesita tener un coche, sino desplazarse, así que están orientando su estrategia comercial hacia el *carpooling* [vehículo compartido]". ¿Es posible hacer lo propio con otros aparatos? "Ojalá **El Corte Inglés** empezara a alquilar y no a vender muchos de sus productos", suspira Cañigüeral.

Un paso más allá se sitúan las llamadas "**comunidades intencionales**", grupos de personas y familias que viven en común y comparten sus bienes y sus tareas. "No son necesariamente ecoaldeas, ni comunas –me explica la exploradora de utopías **Nati Quiró**- y, de hecho, en Europa tienen un carácter más urbano que rural". En estas comunidades "compartes gastos, aprendes a vivir con más gente, cuidas a los hijos de la comunidad como si fueran los tuyos..."



7. Únete a otros consumidores para lograr tus objetivos

Como reacción al reciente tarifazo de luz impulsado por el ministro Soria a instancias de Unesa, le OCU ha iniciado la campaña [Quiero pagar menos luz](#), a la que ya se han adherido 200.000 hogares. La idea es utilizar el poder de compra colectivo de ese gran grupo (podemos estar hablando de 200 millones de euros al año) para negociar una tarifa más económica con las eléctricas.

Una buena iniciativa, pero incompleta. Como decía al principio, más allá de lograr suculentos descuentos **el consumidor tiene el poder de transformar el *statu quo***, en este caso el omnipotente oligopolio energético que dicta leyes en España. Si de verdad pretendes desenchufarte de una red eléctrica derrochadora, cara y contaminante, sigue el

[punto 4 del decálogo](#): genera tu propia energía o pásate a una cooperativa de energías limpias.

Hace un par de décadas que venimos escuchando desde la publicidad el mantra "**el cliente es el rey**". ¿Lo somos de verdad? De ser cierto, el consumidor debería poder asumir el rol de los debilitados sindicatos y utilizar su poder colectivo para lograr objetivos del tipo: 1. Mejorar las condiciones laborales de sus trabajadores -por ejemplo "Compro en Mercadona porque trata mejor a sus empleados que Carrefour" (y se lo hago saber a esta última)-; 2. Castigar las agresiones al medio ambiente y, por qué no, 3. Conseguir rebajas en los precios.

Imagen de [Heating Oil](#)(CC, Flickr).



8. No inviertas en Bolsa (ni dejes que otros lo hagan con tus ahorros)

La Bolsa es un gigantesco [esquema Ponzi](#) que necesita de tus ahorros para seguir creciendo y lucrar aún más a los que están en la cúspide. El llamado "capitalismo popular" fue un gigantesco fraude del que aún se están resintiendo millones de ahorradores de todo el mundo. Los [300.000 afectados](#) por la estafa de las preferentes en España (200.000 de ellos por Bankia) son sólo la punta del iceberg de los millones que vieron volatilizarse sus ahorros y sus pensiones por el desplome de los mercados de valores en el último lustro. Eso sí, quienes invirtieron en fondos de pensiones o de

inversión vinculados a la bolsa, tenían conocimiento del riesgo asumido, mientras los ingenuos jubilados que guardaban sus ahorros en Cajamadrid fueron directamente vilmente engañados.

El problema no es sólo la imprevisible volatilidad de la bolsa sino la **asimetría en la información** que tienen los actores: el pequeño ahorrador se va a enterar sistemáticamente tarde, mal y nunca de las informaciones que hacen oscilar las cotizaciones y, como resultado, va a perder (o a ganar menos, que es otra forma de perder), transfiriendo paulatinamente su riqueza a los agentes financieros.

Como decía, la Bolsa sólo crece si sigue fluyendo dinero fresco en sus voraces tuberías. Tal y como explica **Antonio Baños** en su libelo [*'La economía no existe'*](#), a partir de los años 80, los brokers financieros lograron convencer a los ahorradores de que "pusieran su dinero a trabajar", una alianza contra natura de individuos con lógica aversión al riesgo (los pensionistas) y sus contrarios, corredores de bolsa adictos a la testosterona y con perfil de psicópatas. En palabras de **Eliseo Oliveras**, en El Periódico de Catalunya:

"La coña está en que los que están dispuestos a jugar al riesgo nunca son los propietarios del dinero. La apuesta personal de los agentes de riesgo nunca había sido tan leve como en aquel entonces. Eran jovencitos jugando con la pasta de ancianos. **Los fondos de pensiones crecieron con especial rapidez, del 0,8% del mercado en 1950 al 30% en el fin de siglo**".



9. Recompensa a los autores por su trabajo

Sé que este punto no va a ser popular, pero, qué demonios, alguien tiene que decirlo. Mientras estaba documentándome para este artículo revisité el beligerante documental, [‘The Corporation’](#). Si hace cinco años me lo pasaron en un CD tostado, esta vez lo vi [en YouTube](#), como mandan los tiempos. Mi sorpresa fue que tras cada uno de los capítulos aparecía el director de la película, hablando en nombre de las 200 personas que habían trabajado en la misma, pidiendo humildemente una donación por su trabajo, "el documental canadiense más descargado de la historia". Cansados de ver su obra

disponible gratuitamente en Internet, el director había decidido [subirla en condiciones](#) a YouTube y, al menos, pedir una dádiva.

No es este es lugar más apropiado para hablar sobre la codicia de discográficas y editoriales, los consabidos modelos de negocio obsoletos y lo importante que la cultura sea libre y accesible para todos, pero lo que es innegable es el resultado de nuestra habilidad para esquivar la taquilla de los contenidos: "[Internet está acabando con la clase media](#)", tal y como advierte el activista digital **Jason Lanier** en este [interesante artículo](#).

La gran mayoría de los creadores no están sentados en el banquete de la vida como **Lady Gaga, Paulo Coelho** o **James Cameron** sino que son humildes jornaleros del pincel y de la pluma: escritores, actores, guionistas, intérpretes, cantantes, rapsodas que, como tú, tratan de ganarse el pan cada día. Si de veras quieres ser un Robin Hood recompénsales por su trabajo aunque sea con una cantidad simbólica. Sistemas como [Flattr](#) permiten hacer micropagos voluntarios al autor de una obra que has disfrutado gratuitamente, ya sea una canción, un YouTube o un artículo como el que estás leyendo.



10. Aprende a decrecer

Ya lo decía **Albert Einstein**: *"El mayor problema de la Humanidad es que no entiende la función exponencial"*. Si pides una hipoteca a 30 años por tu vivienda (lo sé porque estoy pagando una) **acabarás pagando el triple** de lo que pediste prestado... y eso si has conseguido un tipo de interés favorable. El acuerdo parece justo, en tanto yo necesito la casa hoy pero no dispondré del dinero hasta el futuro,

El problema es que este tipo de intercambio sólo funciona en una economía en crecimiento, por ejemplo la que vivió este país casi ininterrumpidamente [entre 1950 y 2007](#). Los que vivieron esa época –desde la autarquía al "España va bien"- comprobaron que hipotecarse era un buen negocio, y así echó raíces el característico patrimonialismo español. Pero los tiempos cambian y las actitudes se perpetúan, como explica

genialmente **Antonio Turiel** en el post '[Crisis de nuestros padres](#)', y los más jóvenes siguen empeñados en acceder a una vivienda en propiedad aunque para ello tengan que sacrificar sus –con suerte- magros sueldos. Este hilo de [Burbuja.info](#) explica con un elocuente ejemplo la disonancia cognitiva que sufren los hijos cuando intentan aplicar las recetas económicas que les funcionaron a sus padres.

Uno de los efectos perversos del actual modelo de generación de dinero y pago de deuda con interés compuesto es una constante y gigantesca transferencia de recursos desde el 90% más pobre al 10% más rico, tal y como explica **Albert Cañigüeral** en este [ilustrativo artículo](#).

Pero el juguete del crecimiento se ha roto y muchos creen que no tiene arreglo: la carestía energética y el reflujo demográfico obliga a un [decrecimiento paulatino](#) o tal vez nos veamos abocados a una voladura (des)controlada. "Podemos comparar la expansión de la Humanidad con la levadura de cerveza: mientras hay un sustrato de hidratos de carbono, la colonia de bacterias se dispara y cuando ésta se acaba, se colapsa –explica **Javier Zarzuela**, impulsor de la iniciativa **Zarzalejo en Transición**-. Tenemos la oportunidad de revertir ese proceso, de forma creativa y coger las riendas, ¿somos capaces?"