Acreedores en el nuevo modelo

Situación

Este documento es una continuación al documento que subí presentando un nuevo modelo económico. Es de suponer que un economista sabría sacarle mayor provecho limando detalles que estén mal desarrollados. Sin embargo, con toda mi buena fe y mi conocimiento de las matemáticas y la contabilidad, así como de la informática y la dirección de la producción, me he atrevido a exponer mi filosofía del intercambio de servicios orientado a un concepto que nos recuerda a la nobleza o a la característica más maternal que existe en todos nosotros: el afán de proteger a los indefensos.

La filosofía del documento que presenté es muy sencilla: aquellos que quieran especular, que lo hagan: a un nivel mucho más bajo se encuentra la supervivencia y, contra eso, no tiene sentido especular. Es posible que un modelo que se preocupa de que no mueran por su indefensión aquellos que no tengan lo suficiente inspire la sensación de una tendencia a la superpoblación. Mi respuesta a esa creencia es simple: el modelo que presenté ofrece un crédito a cada individuo mayor de edad y, considerando una educación aceptable, todos los mayores de edad tienden a no desear tener a muchos a su cargo (cuanto más desarrollada es la civilización, según estudios demográficos). Es por ello que la superpoblación se consiga con el nuevo modelo exclusivamente asociado o a la incultura o al éxito empresarial del dinero al margen de los esquemas de crédito.

Resumen del nuevo modelo en pocas palabras

Consiste en ofrecerle un crédito ficticio a cada individuo mayor de edad que se usará como referencia para que haya intercambio de porcentajes en el crédito. No habrá responsabilidad civil por su incumplimiento y se puede poner como referencia para empezar a negociar: un euro el percentil. A partir de los movimientos se podrán justificar con un único impuesto indirecto que repercutirá sobre el cliente con tasa única. Esta tasa justificará el uso del organismo que harán públicas las transacciones a sus beneficiarios y a los inspectores del balance. Cada cliente y cada proveedor se hará responsable del valor del percentil de su crédito y el servicio prestado o producto adquirido.

Motivos del documento actual

Este modelo, como ya expliqué en mi anterior documento, era ideal para implementar en España el modelo JiT. Sin embargo, por contra, parece tener como punto débil la relación con los acreedores: esto es, si deseo adquirir un producto casual, o al margen de mi negocio, parece que pone trabas el tener que habilitar un proveedor, para luego volverlo a quitar.

Por otro lado, está el precio de las casas y su alquiler. No hay que olvidar que el pago de un alquiler se puede considerar como a acreedores de inmovilizado fijo, esto es porque no vamos a ir comprando o alquilando casas, lo normal es quedarse con una sola – aunque el pago sea fraccionado. Es por ello que en este documento intento plantear un sustituto a la hipoteca, por si es de vuestro agrado; no hay que olvidar que, aunque se implemente el nuevo modelo, todavía sería compatible con usar el anterior al 100%.

Por último, para que el nuevo modelo sea completo, debería de incorporar en su esquema económico los propios proyectos del estado. Esto es, es beneficioso para todos que se invierta en un proyecto de creación de activos fijos para que el sistema se desarrolle. Nótese que los esquemas planteados en el primer documento sólo se centraba en el circulante; pudiendo así reactivarlo con más contundencia y sin riesgos partiendo de la hipótesis de la nobleza del individuo. Es por ello que hay que incluir al nuevo modelo la manera que se tenga de activar los proyectos sobre el activo fijo.

Propuesta

Cuando un usuario desea adquirir una cacerola bien pudiéramos llamarlo menaje; esto es, el que se independiza económicamente sabe que necesitará invertir en menaje. Por esa razón, en al menos alguna ocasión, debería de acercarse a un proveedor no habitual y conseguir un enorme repertorio. Este tipo de proveedores no tienen porqué ser menos habituales de lo que se piensa, con los esquemas planteados sólo habría que acercarse a la tienda, transmitirle al proveedor el irrisorio porcentaje que se le ha atribuido en la compra de cacerolas, y entonces el proveedor de menaje te dirá para qué fecha estaría previsto que los percentiles alcancen el precio de la cacerola a desear..., ¡y negociación al poder! No sólo para esa fecha tendríamos la cacerola, sino que además dispondríamos, aplicando una regla de tres, de la fecha de su amortización.

Suena, por tanto, bastante hermoso pensar que el individuo de la calle empezaría a tener, de cara a sus acreedores, una perspectiva cultural de estudio de la amortización de los productos a su disposición: ¡desarrollo sostenible! Se trata de una cultura que deja obsoleta la necesidad de obsolescencia programada, según interpreto.

Sin embargo, las cosas no pueden ser tan sencillas: hoy día tenemos acreedores que nos ofrecen una vivienda, una patente, etc. y nos exigen precios de imposible resolución. Nos podemos imaginar a cantantes que, por disponer de una copia actualizada de su trabajo para sacarle algún lucro, nos quieran cobrar fuertes licencias que, de pretender pagarlas en su justa proporción, puede que nunca llegue la fecha del usufructo. Es por ello, que para el pago a acreedores del activo fijo puede plantearse un nuevo enfoque: un canon a acreedores.

Para la activación del canon simplemente el consumidor debería conocer el NIF o CIF del acreedor y, considerando el modelo de aceptación de su producto (bajo subasta, automático, etc), el funcionario acabaría devolviendo el mensaje de aceptación o

rechazo al propio consumidor - además de avisar, si procede, al acreedor de la existencia de un nuevo consumidor de su producto. El canon, a diferencia de los percentiles, consiste en el ofrecimiento de un porcentaje de los percentiles que se ganen. Esto es, si ofrezco un canon del 50% (siempre de todo lo que gane) a un acreedor, eso quiere decir que si en mi panadería un usuario me da 3 percentiles, entonces 0'3% va al organismo público, 1.35% va al acreedor del canon y 1.35% será de aumento personal del crédito. En el plazo de un año el acreedor del canon, así como el organismo administrativo, tendrá la obligación de devolver esos percentiles ganados. De esta manera, con esta fórmula, los acreedores adquieren solvencia; que podrán gastar siempre y cuando no dejen de ofrecer el producto año tras año.

En aras a entender la necesidad de este modelo, debemos comprender que es posible que ingenieros, artistas, etc..., quieran reclamar derechos sobre sus ideas. En este documento se considera la naturaleza de las ideas de la misma consistencia legal y mercantil que la propia gestión de las administraciones. Sabiendo que una idea sólo tiene valor en el sentido de que se pueda mantener perenne a lo largo del tiempo y, por tanto, se convertiría en un concepto no amortizable con estos esquemas – salvo por la propia obsolescencia, que sería un deber del autor a la hora de pagar. Dura sería la tarea del inventor que crea que con sólo inventar una vez se podría hacer rico; no: en el momento en el que el invento pierda todo su potencial porque otro sea más adecuado tendría que devolver lo ganado hasta el año anterior, por lo que sólo puede considerarse autor profesional aquél que consiga hacer aguantar, al menos, dos años su producto – para sacarle provecho.

Por otro lado, si el usuario que se imponga un canon puede eliminarlo con la misma sencillez habrían muchos intentos de fingir la no necesidad del canon. Es por ello que, dependiendo del rol que desempeñemos en nuestra sociedad, podría interpretarse que debemos soportar en nuestros beneficios un canon (impuesto social) que, a diferencia de los esquemas de la seguridad social española, sí se devolverían. Podemos considerar, sin ir más lejos, que los usuarios que no poseen negocio o jubilados podrán soportar un canon mínimo, los trabajadores podrán soportar un canon mayor, y los jefes el canon superior. Quizá, en un modelo más *de derechas* podría interesar invertir el orden de los porcentajes pero, ¿cuáles deberían ser los porcentajes para que no afecte a la circularidad? Cuanto mayores sean más se estará invirtiendo en el valor añadido.

Y es en este punto cuando aparece la idea de proyectos y acreedores públicos. Cuando la gestión administrativa necesita un crédito para invertir en proyectos que pasarán a formar parte de un activo fijo, o incluso invertir en proveedores que trabajan una vez al año por motivos de festejos, siempre podríamos justificar tales proyectos a partir del canon social.

El canon social sería pagado automáticamente desde la propia gestión administrativa (si nos fijamos en el modelo finlandés, podría hacerse públicas todas estas cuentas y así hacer completamente imposible la falsación de cuentas), como ese canon deberá pagarse en un porcentaje fijo, lo que puede hacer el usuario es decidir a qué proyectos, asociaciones o autores distribuir tal porcentaje. Este es el especial valor añadido que

muchos grupos en el Parlamento jamás aceptarían: que sea el propio contribuyente el que decida en qué distribuir sus migajas. En cualquier caso, como el modelo tributario y estrafalario de los esquemas financieros podría seguir funcionando a la par, ¿qué problema podrían tener los políticos conque nos queramos distribuir ordenadamente en base a las mínimas proporciones que nosotros mismos soportamos?

El valor de participación del ciudadano llega, según estos enfoques, a tal extremo que podría comprender con facilidad el valor de los porcentajes que destina la gestión administrativa para mejorar el sistema: ¿no sería más apropiado que sean los propios contribuyentes los que decidan cuánto deben pagar y en qué proporción? Los que quieren ser jefes deberán decidir cuánto canon pagar como jefes, los que quieran más o menos festejos, deberían decidir hasta qué punto les vale la pena esas gestiones..., es por ello que, en cuanto a que son decisiones de fácil arreglo y entendimiento, también pueden convertirse en objeto de veto a la hora de decidir quiénes deben dirigir las decisiones legislativas (las máximas de la gestión administrativa, así como la configuración de los porcentajes, y las fórmulas y pliegos a aplicar de cara a la aceptación de acreedores públicos) cuando éstos definan su política administrativa.

Aunque redactaré la descripción de la política del nuevo modelo en otro documento.