

No hay pan para tanto chorizo

Toni Prat*

No... No pensaba hablar de partidos políticos corruptos, sino de la política de "prosperidad" que parece que estamos obligados a seguir.

Aunque ya lo he comentado en otras ocasiones, creo conveniente reiterar una vez más que la carrera sobre el incremento de fabricación tiende al infinito y con una aceleración exponencial imparable.

Cada día la robótica y la informática en sí misma sustituyen a cientos de trabajadores y multiplican manifiestamente el rendimiento laboral de los puestos sustituidos, hasta tal punto de que ya se está hablando de que cada uno de estos humanoides debería cotizar a la Seguridad Social como un trabajador más.

Si eliminamos los puestos de trabajo, eliminamos también los sueldos de la mayor parte de la sociedad del planeta y esto nos lleva directamente a la quiebra y cierre de multitud de empresas. Las cuales, suelen pertenecer a un empresariado que "necesita clientes" que le compren sus productos. Si los pobres son muy pobres los ricos se empobrecerán. Aunque a alguien no se lo parezca, es "un pez que se muerde la cola".



Concepto: Toni Prat.
Realización: Pepe Serrano.

En el mundo, entre ocho personas acumulan más cantidad de dinero que la mitad de todo el resto de la población y es evidente que la pauta que estamos siguiendo contribuye indudablemente a engrosar las diferencias sociales. De seguir así cada vez habrá más cantidad de pobres y los ricos serán más ricos siempre que dispongan de los beneficios de sus empresas.

Esto no es como el cuento de la lechera. Aquí, por el hecho de ser multinacionales, parece que no hay posibilidad de fracaso y los bienes conseguidos se multiplican por "tropecientos" con la máxima seguridad constantemente. Lo que hay por contrapartida son los límites de "estirar la cuerda" hasta el extremo de hacer desaparecer el potencial de compra del consumidor. Para ello ya se está pensando en un salario social que cobrarían todas las personas, sin exclusión alguna.

Ni que decir tiene que a primera vista esta solución podría parecerse a una especie de "comunismo" encubierto por una sociedad "capitalista" si no fuera porque este sueldo vendría estipulado por estas pocas personas dominantes económicamente que se encargarían de ajustarlo para que la clase obrera pudiera cubrir mínimamente sus necesidades mientras ellos podrían seguir acumulando sus fortunas porque no se ha hablado nunca de "repartir beneficios".

De aquí que la aspiración para llegar a la cumbre de los hacendados multimillonarios vaya *in crescendo*. Las grandes empresas pretenden serlo cada vez más y las que aún no lo son intentan escalar como pueden para serlo también. Aunque tengan que utilizar argucias que las descalifican. Parece que estemos en una lucha del "todo vale".

La máxima máxima que parece prevalecer en el mundo empresarial es la de la "FIDELIZACIÓN" de los clientes. Para conseguir fidelizar a su clientela algunas compañías emplean toda clase de recursos, desde mentir con la pseudopublicidad de sus productos hasta intentar engañarnos con descuentos y ofertas retorcidas rozando ya la perversidad.

Algunas cadenas de establecimientos comerciales han creado algoritmos especiales que les permiten controlar el tipo de productos de los cuales nos abastecemos en sus establecimientos y modificar así el descuento que se basaba "solo" por acumulación de gasto para pasar a diseminarlo en un laberíntico sistema que lo único que busca es absorber nuestra atención.

Por poner un ejemplo, algunos de los establecimientos multimarca y multisectoriales están creando sistemas para implicar a su cliente en una especie de juego de Monopoly en el que uno debe hacer ciertas peripecias para saber al cabo de cierto tiempo lo que se ha ahorrado ya que el descuento que antes era solo por consumo ahora se ha diseminado en varios:

- una parte del descuento se basa en el gasto acumulado en el establecimiento
- otra, en los descuentos específicos con "caducidad de yogur" sobre los artículos que no solemos comprarles a ellos (y a la que te das cuenta ya no son vigentes)
- otra ilusión de descuento radica en los vales condicionados al gasto, para participar en sorteos, que se celebran en una fecha en la que la mitad de la gente ya se les ha olvidado o ha perdido el cupón
- otra es la oferta de un mismo producto con fechas de caducidad inmediatas, pudiendo comprar dos pizzas a precios desiguales.

En fin... que el maquiavelismo parece imponerse para hacernos gastar más y en un mismo negocio con el fin de agrandarlo y pasar a ser una de las susodichas multinacionales que están dominado el mundo.

Alguien se ha empeñado en acaparar nuestra vitalidad para que la palabra fidelización se quede corta y pasemos hasta a compartir cama con la tienda de abastecimientos en cuestión.

*Asesor textil.

antonipratorials@josoc.cat

Si desea comentar los poemas visuales puede dirigirse a poemesvisuals.com

Not enough bread for the sausage



Toni Prat*

No. I'm not going to talk about corrupt political parties, rather about the politics of "prosperity" we are being forced to follow.

I've said it before, but I'll say it again... the race to speed up production is never ending, and it's happening at an unstoppable, exponential rate.

Robots and computers are replacing hundreds of workers every day, and they are able to produce more people that they replace, so much so that there is talk of obliging these humanoids to pay social security contributions like other workers.

As job disappear, so does the livelihood of most people on the planet, and this will force numerous companies into bankruptcy. The companies tend to belong to an entrepreneur that 'needs clients' to purchase the company's output. If the poor are very poor, it's the rich will get poor too. Although some might not see it, it's a "snake biting its tail".

Eight people in the world have more money than half of the rest of the population put together and the road we are travelling is undoubtedly widening that social divide. If things continue like this, there will be more and more poor people and the rich will get richer... provided they have the profits from their companies.

These aren't pipe dreams. In this case, because they are multinationals, there seems to be no possibility of failure and the goods obtained are multiplied 'umpteen' times with the utmost security, constantly. The downside is that you have to "turn the screw" so tightly that consumers no longer have any disposable income. Hence the talk of paying everyone a 'social salary', right across the board.

Obviously, at first sight, this may appear to be a type of "communism" embedded in a "capitalist" society, until you realise that the salary will be determined by those few, economically dominating people who will ensure that the working class has just enough to cover their basic needs, while they continue amassing fortunes, because nobody said anything about "sharing profits".

The scramble to reach the top of the heap of multimillionaire landowners getting fiercer.



Concept: Toni Prat.
Performed by Pepe Serrano.

The big companies investing enormous efforts into achieving this, and those that are not there yet are clamouring to get there too. Although they have to use nitpicking strategies, which disqualifies them. In this battle, 'anything goes'.

The holy grail of the business world right now seems to be gaining customer 'LOYALTY'. Some companies will do anything to secure customer loyalty, from lying about their products using pseudo-advertising, to deceiving us with convoluted, almost perverse discounts and offers.

Some retail chains have created special algorithms so they can control the type of products they supply us with in their stores, changing the discount applied based solely on the customer's accumulated spend and disseminating this in a complicated system that serves solely to absorb our attention.

For example, some multi-brand and multi-sector businesses are creating systems that force customers to play a Monopoly-type game which involves going around the houses before being informed, after a certain time, what you have saved, which is what you would have previously received for consuming one product, and has now been shared about:

- part of the discount is based on the amount you have spent in the store
- another part is for specific discounts such as 'expiration of yoghurt' on items that we do not usually buy from them (and by the time you notice, they're out of date)
- another illusion are discount vouchers that are conditional on spending a certain amount, or taking part in prize draws that are drawn when most people have forgotten about them or have lost the coupon
- another is an offer for a product that is just about to expire, which allows you to buy two pizzas at different prices.

All in all, this is a Machiavellianism aims to entice us to spend more at one store so that the business can grow into one of the multinationals taking over the world.

Someone is determined to hold onto us so tightly that the word loyalty will not enough, and we will have to start sleeping with the store that supplies us.

***Textile consultant.**
antonipratorials@josoc.cat

If you have any comment about the visual poems please send it to poemesvisuals.com