

CAMBIOS QUE (ME PARECE) LLEGARON PARA QUEDARSE

“La reina pensaba que no podría sobrevivir a serle infiel a su marido, hasta que una tarde comprobó que podía sobrevivir perfectamente”. Escuché esta humorada en uno de los tantos espectáculos ofrecidos por Les Luthiers. La idea se aplica al momento actual, particularmente a los cambios en los “modos de producción” (expresión de Carlos Marx) forzados por la cuarentena que generó el coronavirus.

Las líneas que siguen están inspiradas en mi propia experiencia, es decir, en la forma en la cual estoy interactuando con alumnos, clientes, lectores, asistentes a mis conferencias, etc.

Soy torpe desde el punto de vista electrónico, porque soy vago. Es decir, porque privilegio la sustancia de mi trabajo, al herramental que utilizo para comunicarme.

Saqué mi primera tarjeta de crédito en algún momento de la década de 1980, cuando en un restaurante que anunciaba -por una promoción- que el pago con tarjeta tenía descuento, cuando le dije al mozo que no tenía tarjeta, me preguntó si tenía el carnet del ACA, y entonces me lo hizo igual. Todavía no tengo celular, y en mi laptop si bien manejo textos y cuadros con destreza, no sé hacer gráficos porque los hacía en mi oficina, con mi secretario Francisco a mi espalda, quien me indicaba los pasos.

Pues bien, como consecuencia del coronavirus, “zoom –o equivalente- o muerte”. Entonces, zoom. Y me pasó lo mismo que a la reina, comprobé que es más fácil de lo que yo suponía. Buen ejemplo de nudge (empujoncito), el principio enunciado por Richard Thaler, uno de los más conocidos economistas del comportamiento, premio Nobel en economía en 2017.

No perdamos tiempo imaginando el “postcoronavirus”, no solamente porque necesitamos toda la energía para ver cómo resolvemos el día a día, sino también porque aquel depende de “durantecoronavirus”, es decir, de la duración y las características de la cuarentena.

Pero como lo que me ocurre a mí seguramente le está ocurriendo a muchos, me atrevo a pronosticar que una porción de la sustitución de encuentros presenciales, por encuentros remotos, llegó para quedarse.

Si esto es cierto en CABA, con mucha más razón en el interior del país. Me comentó la semana pasada un cliente, cuya planta está ubicada a 4 horas de auto de CABA. “Para participar en una reunión de la Cámara de Fabricantes de xxx, antes tenía que subir a mi auto, manejar 4 horas de ida y otras tantas de vuelta. Me llevaba todo el día. Ahora es un par de horas delante de mi laptop”.

Mi cliente encantado. Quienes prestaban servicios complementarios con sus viajes no tanto. Me estoy refiriendo a los vendedores de combustible, de panqueques de dulce de leche, de café con sacarina, etc.

Para mis servicios profesionales el interior se volvió atractivo. Porque no teniendo que trasladarme físicamente, a quienes organizan las conferencias que puedo dictar ante personas que viven en Bariloche, Salta o Posadas, les cobro lo mismo que si estuvieran en la Capital Federal. Y se está comenzando a notar.

En una palabra, forzados por la necesidad estamos replanteando la forma en la que encaramos muchas de las actividades, dentro de las plantas y de las oficinas. No hay forma de operar una planta fabril, o un comercio, sin el concurso presencial de algunos seres humanos. Esta es la forma incorrecta de plantear la cuestión. La forma correcta tiene que ver con la reducción, al máximo posible, de los traslados físicos de las personas. Algunos de estos traslados volverán, junto con la normalidad; pero otros desaparecerán por completo.

Esto, naturalmente, tiene implicancias. Una porción de la demanda de transporte aéreo deriva de las empresas, que necesitan que sus ejecutivos se junten para coordinar acciones; esto se va a modificar de manera permanente. Y menos traslados aéreos implica menor demanda de remises, hoteles, etc.

Sólo Dios sabe si, como consecuencia de esto, la demanda total de trabajo se reducirá; lo que está claro es que se modificará, porque algunos trabajos desaparecerán y aparecerán otros.

¡Animo!