

## PROPINONOMÍA

Una de las denominadas “leyes de Parkinson” afirma que el tiempo que el directorio de una empresa le dedica a una cuestión es inversamente proporcional a la importancia del tema. ¿La razón? Que los directores no entienden de un proyecto de inversión de u\$s 15.000 M., pero en cambio se sienten expertos en el color con el cual hay que pintar el techo del comedor de la fábrica.

Escuché a Elisa Carrió el pasado 2 de julio, en el programa de Joaquín Morales Solá, porque ella habló en el primer bloque y yo en el segundo. ¿Cuántas cosas dijo la diputada, en los casi 20 minutos que duró la entrevista? Miles. Pero lo único que concitó la atención de los otros periodistas, fue que le pidiera a la clase media que no fuera amarreta cuando deja propinas, y que encare tareas hogareñas que demanden servicios laborales en el sector informal de la economía.

Propuestas sensatas, en sí mismas. A propósito: John Maynard Keynes recomendaba exactamente lo mismo durante la Gran Crisis de la década de 1930.

Levantemos la puntería, ocupándonos de “propinonomía” o la economía de las propinas.

La remuneración por los servicios personales adopta distintas formas en los diferentes países, de manera que las propinas tienen que ser analizadas dentro de la cuestión general de la remuneración de los referidos servicios. Ejemplo: en el Teatro Colón quien te indica dónde tenés que sentarte y te entrega un ejemplar del programa, espera que le des una propina; mientras que en el Metropolitan Ópera de Nueva York no se le da propina al “usher”, denominación paqueta del acomodador.

¿Alguien puede creer que, ajustado por PBI o algún otro indicador de comparación internacional, el Colón y el Met les pagan lo mismo a los acomodadores? ¿Qué pasaría si el Teatro Colón copiara la costumbre del Met? Que habría que aumentarles el sueldo a los acomodadores, para lo cual habría que subir el precio de las entradas.

Digresión. Si quienes ocupan lugares en la platea del Colón en promedio dejan más propina que quienes ocupan lugares en el Paraíso, uno debería esperar la correspondiente estructura de remuneraciones de los acomodadores, por realizar el mismo trabajo. No me extrañaría que esto funcionara de la siguiente manera: en el Colón la “carrera” de los acomodadores comienza en los últimos pisos y termina en la platea.

Mozos de bares o restaurantes, entregas de productos a domicilio, son otros ejemplos donde la propina forma una parte importante de la remuneración esperada por quienes prestan los referidos servicios.

Muchos restaurantes, en Estados Unidos, separan la remuneración del mozo de la retribución por la calidad del servicio. En efecto, en dicho país se diferencia entre “service” y “gratuity”. El service, generalmente equivalente a 15% de la cuenta, es obligatorio (trate usted de no pagarlo, o de pagar menos, y préstele atención a la cara del mozo); mientras que el gratuity es un adicional que uno deja, si piensa que fue atendido con particular deferencia.

¿Es posible pensar que haya puestos de trabajo en los cuales las propinas son tan importantes, que quien presta el servicio no sólo no cobra del empleador sino que está dispuesto a pagar por ocupar ese puesto? No tengo presente ningún ejemplo concreto, pero en modo alguno lo descarto.

La propina, entonces, no es una yapa sino parte de la remuneración. Elisa Carrió dijo algo sensato: cuando la calcula, no sea amarrete.

A propósito de esto también sugiero ser generoso con la gente que pide en la calle. Notable cantidad de personas que muestran gran “sensibilidad” cuando se publican las cifras de pobreza e indigencia, pasan al lado de algún necesitado y lo ignoran. Están tan preocupados por “la humanidad” que no ven al prójimo cuando lo tienen al lado.

¿Y si quien pide nos engaña? Error tipo I, error tipo II, le doy el beneficio de la duda. Particularmente cuando se trata de mujeres con niños, niños solos o personas mayores.

¡Animo!