

# El síndrome "Boston Legal"

**DIEGO  
DE LA TORRE**  
Administrador



Hace poco leí que América Latina está mejor porque ya no hay tantos abogados. Como nos dijo Juan Enriquez Cabot en la CADE 2007, necesitamos más ingenieros, más científicos, más economistas y más empresarios innovadores. Un alto porcentaje de los

profesionales del Derecho en América Latina es casi analfabeto en materia económica. Incluso en programas de maestría en Derecho, algunos 'doctores' tienen problemas para hacer una simple regla de tres. Esto me recuerda la pregunta de un examen en la London Business School, en la que un abogado, sin asesoría económica, había diseñado el contrato que su cliente, un conocido cantante de rock,

Incluso en programas de maestría, algunos doctores tienen problemas para hacer una simple regla de tres

tenía en exclusividad con la Sony. Como la Sony tenía el monopolio de este cantante, quería maximizar su utilidad vendiendo solamente

la cantidad de CD cuyo costo marginal iguale al ingreso marginal. Sin embargo, el abogado del cantante exigió en el contrato que este reciba un porcentaje de los ingresos por ventas de los CD. Cualquier persona con mínima cultura económica sabe que maximizar utilidades es diferente de maximizar ingresos. Se maximiza ingresos cuando la primera derivada de la función de ingreso total se iguala a cero. Como la Sony tenía la exclusividad (monopolio) del cantante, quería maximizar la utilidad, no los ingresos. En este caso es claro que el

abogado del cantante no entendía por qué la Sony no quería vender más CD dado su falta de cultura económica y matemática. Es obvio que el abogado de la Sony si se había asesorado.

Por eso, cuando se diseñan leyes en materia económica o las estrategias competitivas de las empresas, no hay que dejarlas solo en manos de los abogados. Un enfoque interdisciplinario es fundamental. Recordemos esa maraña kafkiana y dantesca de subsidios, aranceles, exoneraciones tributarias y controles de precios que poblo y sumió

en la miseria a América Latina producto de la audacia y pedantería intelectual de algunos 'doctores' que consideraban el Derecho como la nueva metafísica. Felizmente, las nuevas generaciones de abogados han aprendido a convivir con otras ciencias, a hacer bien una regla de tres y a entender los fundamentos básicos de teoría económica. Sin embargo, cuidémonos porque todavía quedan algunos 'doctores' que pretenden derogar la ley de la oferta y la demanda. Casi como en una novela de John Grisham o un capítulo de la serie "Boston Legal". ■