

Es muy habitual que todos nos preguntemos ¿cuánto cuesta la adopción? Así formulada la pregunta, nos puede conducir a caer en errores, no sólo de cálculo sino también de conceptualización de la propia institución de la adopción.

Por ese motivo, creemos que es más correcto preguntarnos

- *¿cómo se debe calcular cuánto cuesta la adopción?*

y también

- ¿qué es lo que debemos incluir?
- ¿el proceso administrativo jurídico de la adopción?
- ¿nuestro viaje y estancia en el país?
- ¿todos los gastos adicionales que existen o pueden surgir como, por ejemplo, acompañantes, traducciones, tasas, donaciones, etc.?

En nuestra operación tenemos que calcular "todo". Lo que debe quedar claro y muy claro es que en modo alguno estamos calculando la compraventa de algo, ya que nadie puede vender algo que ni se vende ni se compra, aparte de que la intencionalidad que nos mueve no es una transacción comercial.

Trataremos sobre cómo elegir el mejor conjunto de medios que necesitamos para realizar y concluir un proceso de adopción. En otras palabras, cómo se deben calcular los servicios que se nos prestan, los recursos materiales que se necesitan, los recursos humanos imprescindibles para lograr lo que nos hemos propuesto: ser y tener, (ser padres y tener un hijo).

Para ello tenemos que saber cuánto cuesta qué, es decir:

- ¿qué conjunto de recursos técnicos y logísticos se necesitan?
- ¿cuánto debo pagar por ello?
- ¿a quién debo pagar por ello?

Una vez que se ha hecho acopio de información sobre la adopción, tendré que preguntarme:

- ¿de cuántas entidades dispongo para poder adoptar?
- ¿qué proyecto de adopción es el mejor para nosotros?
- ¿qué proyecto se ajusta mejor a nosotros?
- ¿qué diferencias de presupuesto hay entre una entidad y otra?

Llegados a este punto, en el que tendremos que comparar, lo políticamente correcto es incorporar conceptos técnicos como:

- costes fijos - costes variables
- costes marginales - costes medios
- costes bajos - costes altos
- etc.

Creo que debemos dejar a un lado eufemismos arropados de tecnicismos, para que todos fácilmente podamos entendernos. Esa cortesía de la claridad nos permitirá transmitir mejor y así todos podremos tener las ideas más claras.

Cuando efectuamos una comparación económica, generalmente decimos:

1. Que algo es caro
2. Que es más caro que el otro
3. Que es barato o
4. Esto es más barato que, o
5. Qué es más barato dentro de lo que es barato, o
6. Son igual de caros o
7. Igual de baratos.

Así, para unos será muy caro y para otros será barato o muy barato, dependiendo del rasero con que se mida. Por lo tanto, una de nuestras primeras consideraciones es que conviene partir de que "barato" o "caro" en sí mismo no representa nada o no dice nada. Para ello hay que comparar y asignarle un valor. Así el valor no lo da el nombre (barato-caro), sino que cada uno tendrá su propio baremo de medida, y por tanto, su concepto individual y distinto de los demás.

Pero teniendo en cuenta que "lo barato puede costar caro", como siempre nos han enseñado nuestros mayores, para poder aproximarnos a la verdad de las cosas, es necesario preguntarnos

- ¿Cuánto cuesta qué?
- ¿Cuánto cuesta lo que verdaderamente cuesta?

Aunque, tal vez mejor, podríamos decir

- ¿Cuánto cuesta lo que dicen y cuánto cuesta lo que no dicen?

Esta forma de razonar únicamente tiene validez si usted tiene que elegir, ya que si usted no elige, si no compara y si no designa uno entre otros, lo único que está ejercitando es el "tómelo o déjelo", y en modo alguno, "veo qué hay, comparo, examino, elijo y, por lo tanto, tomo esa opción o cojo la otra". Cuantas más opciones existan, más posibilidades tiene de elegir, más operaciones son necesarias para designar su elección, pero también mayores son las posibilidades de acomodar la elección a las necesidades.

Podríamos elaborar un conjunto adicional de análisis, sin embargo para el lector puede que sea suficiente. A pesar de ello, hay otros interrogantes y posibilidades. Por razones prácticas vamos a elaborar unos teoremas que nos ayuden a sacar mejor (ó razonablemente) nuestras cuentas.

1. Para elegir hay que pensar y para pensar uno tiene que tener información. Sólo así se puede elegir de forma adecuada. Por lo tanto, nos encontramos ante un tema de elección y, en este caso, la información tiene que ser completa. Si disponemos de una información incompleta, basada en incógnitas, tenemos un número mayor de probabilidades de riesgo. Actuar razonablemente significa no asumir riesgos innecesarios en nuestra elección ya que nosotros utilizamos la información para calcular cuál es nuestra mejor alternativa.

2. Mire dónde se mete, porque puede ser difícil salir de un atolladero. Tenemos que estudiar todas las posibilidades, tenemos que elegir bien. No tome sólo como criterio un valor: el precio, lo fácil, lo primero que veamos, etc. Puede que ese hecho nos induzca a cometer un error que puede ser difícil de rectificar o que nos suponga un coste adicional hacerlo. Tal como nos enseña el prof. Avinash K. Dixit de la Universidad de Princeton: "una vez que uno se ha comprometido en una dirección concreta, su posición negociadora se debilita"

3. Siempre hay gangas, pero no todo en el mundo es una ganga. En otras palabras, encontrar una ganga es fruto de la casualidad.

4. La calidad siempre tiene un coste. En la actividad humana nada es simétrico, todas las relaciones son asimétricas y todos buscamos elementos e diferenciación en nuestras acciones e interacciones con los demás. Toda acción tendente a incrementar la calidad conlleva costes mayores.

5. Elija lo que elija, elija siempre. Si no tiene esa posibilidad está asumiendo un riesgo. En uso de la libertad que le garantiza el sistema, usted siempre debe tener la posibilidad de elegir y seleccionar lo que le parezca bien y descartar lo demás. Si alguien le dice que no tiene posibilidad de elegir, lo que está haciendo es enfilarle en una dirección predeterminada. Entonces, ese sujeto tiene el deber de garantizar el éxito de esa única posibilidad, que dice que tiene usted. Cerciórese, para un hipotético fracaso, de tener los elementos adecuados para demostrar lo que le dijeron.

6. Imitar ayuda a acertar. Si se imitan conductas que tuvieron éxito, es probable que lo tengamos nosotros.

7. Detrás de todas las acciones hay personas, esas conductas revelan aspectos del perfil ético, estético, ideológico y moral de aquéllas. Con la información obtenida debemos sacar

nuestras propias conclusiones antes de tomar decisiones.

8. Debemos buscar el equilibrio de todas las acciones que juzgamos. De esa base equilibrada extraeremos las respuestas que buscamos. En ellas está el resultado esperado. La justa medida está en el punto medio en el que convergen las fuerzas que sopesamos.

9. Siempre debe quedar todo reflejado en un contrato por escrito. No debemos olvidar las palabras del maestro Hobbes "un contrato verbal vale menos que el papel en el que está escrito".