

## LA IRRACIONALIDAD DE SUSCRIBIRSE

Por Francisco M. Mancera

Una vez que un lector de fanzine (o de cualquier otra publicación periódica) ha decidido adquirir los siguientes números de esa publicación, aparece una interesante cuestión: suscribirse o no suscribirse. Si el lector analizado decide suscribirse, paga por adelantado un precio de suscripción fijado por el editor de la publicación y a cambio, recibirá en su domicilio los futuros números de la revista. Antes del análisis concreto cabe destacar la diferente situación que supone la facilidad que el lector tiene de conseguir la revista. Por ejemplo, si reside en un pueblecito de Lérida es más difícil de conseguir que si residiese en la ciudad de Barcelona.

El contrato implícito que supone la suscripción dista mucho de ser contingente, es decir, que cubra todas las posibles circunstancias; básicamente no cubre al suscriptor del riesgo de quiebra o abandono de la edición del fanzine. Ante esta eventualidad, la indefensión del suscriptor es completa.

Un lector se suscribirá si le sale a cuenta; es decir, sí y sólo sí, el precio de la suscripción es menor o igual que la valoración monetaria que este lector hace de los números de la revista estipulados en la suscripción<sup>1</sup>. El precio de suscripción es muy fácil de calcular ya que lo fija el editor y sólo en aquellos casos en que el suscriptor corra con los gastos de la transacción deberá añadirse ese coste al precio anterior. La forma tradicional del pago es con un giro postal lo que aumenta el coste, porque el suscriptor paga las tasas del giro. También se paga por talón a favor del editor, pero éste recibe menos del valor nominal, pues él paga la tarifa de las entidades financieras por este servicio. No analizaré la determinación del precio de suscripción por parte del editor por quedar fuera de contexto, pero parece claro la existencia de un límite máximo para el precio: la suma de los precios individuales de las revistas que se estipulan en la suscripción<sup>2</sup>.

La determinación del valor monetario de las revistas por parte del lector es una materia compleja y subjetiva, pero a pesar de ello existen unas pautas y prácticas que

---

<sup>1</sup>A modo de ejemplo, cojamos el fanzine de mayor difusión nacional: BEM. El lector puede suscribirse por el precio de 2.700 pts a seis números de periodicidad bimensual y con un precio individual de 475 pts.. De esta forma, si la valoración monetaria que el lector hace de esos seis números fuese por ejemplo 3000 pts se suscribiría. Pero si sólo las valorase en 2500 pts no lo haría y las adquiriría cada dos meses en el establecimiento donde habitualmente se provee de esta revista. Ojo, que en la valoración del lector no es lo mismo pagar 475 pts. hoy por el primer número, que 475 dentro de un año cuando se adquiere el sexto número.

<sup>2</sup>Esto es cierto en cualquier caso, sí y sólo sí, el tipo de interés real es positivo, o dicho de otra manera, existe inflación (y no deflación) y los bancos cobran por prestar dinero.

permiten esclarecer esta valoración. Enumero los factores considerados.

① La valoración estará compuesta por la suma de los precios individuales "descontados en el tiempo" de las revistas que se estipulan en la suscripción. ¿Qué se entiende por precio descontado en el tiempo?; el descuento captura la diferencia de valor de diferentes cantidades de dinero en diferentes momentos del tiempo. En el apéndice se ilustra el significado del descuento con un ejemplo. Esta técnica sería la aproximación más burda al valor subjetivo. De hecho, existen múltiples razones que modifican esta valoración.

② Es fácil imaginarse la existencia de unos cuantos costes en la adquisición de la revista: el de transporte y el del tiempo necesario para hacerlo. Lógicamente, lo comentado al principio sobre el lugar de residencia del lector se refleja en este coste.; en este sentido, un mayor abanico de establecimientos que distribuyan la revista no favorecen la suscripción<sup>3</sup>. Luego, estos costes subjetivos (para cada lector pueden ser diferentes) asociados a la adquisición hacen más interesante suscribirse.

③ Pero si no me suscribo y en una de las ocasiones voy demasiado tarde o fruto de la buena gestión del editor, la revista alcanza demandas insospechadas, corro el peligro de quedarme sin mi número. Aunque la eventualidad de quedarse sin revista es posible, no es probable. Este riesgo también favorece la suscripción.

④ Otro factor que en algunos momentos puede ser importante, es la posible elevación (o disminución<sup>4</sup>) del precio de venta unitario del fanzine. El suscriptor está cubierto normalmente de este aumento, en los números que resten para concluir la suscripción. Por lo tanto, el hecho de no estar suscrito supone un riesgo, con una cierta probabilidad de aumento en el precio. De nuevo, tanto la probabilidad como la cuantía del incremento de precio son subjetivas. Respecto a la probabilidad de subida, necesariamente debe ser muy baja, dado que los procesos inflacionarios españoles actuales y previsibles en un futuro cercano no deberían ser muy grandes<sup>5</sup>. Además, la vida media de las revistas por desgracia es muy baja, por lo que no suelen ser necesario revisiones de sus precios, desde su inicio hasta su desaparición. Resumiendo, cuanto mayor sea la probabilidad y cuantía del incremento del precio, más atractivo es suscribirse.

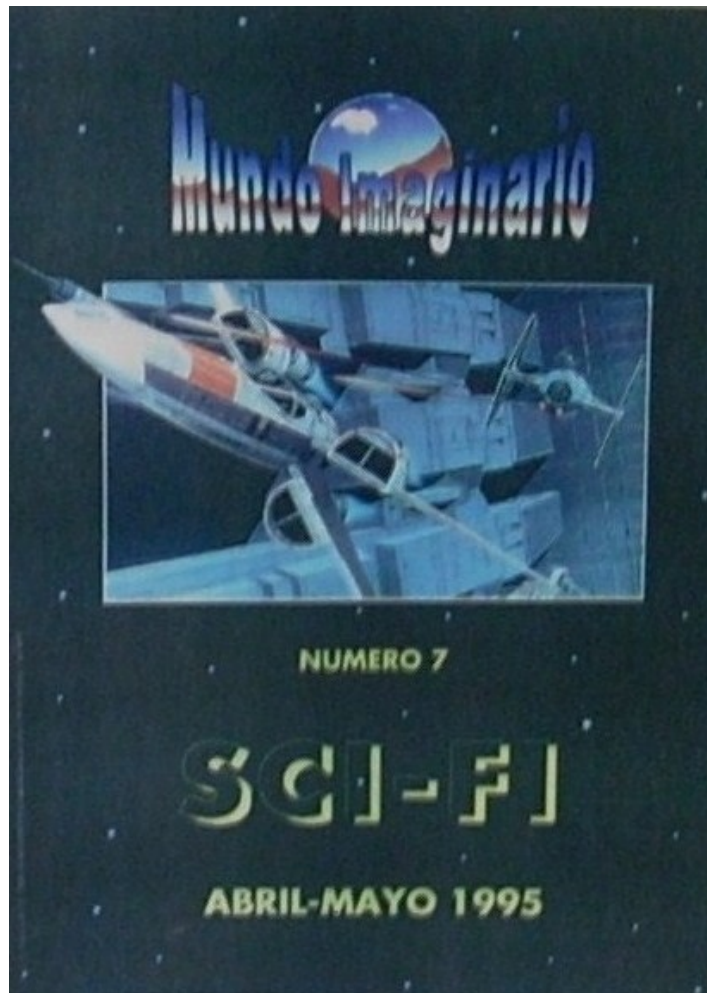
---

<sup>3</sup>De segundo orden, pero no menos interesante es la cuestión de cómo una revista con pocos puntos de venta, se da a conocer a sus posibles lectores.

<sup>4</sup>La lógica y la historia muestran que en situaciones con inflación los precios de las cosas no disminuyen, pero existe un precedente, muy reciente, que lo contradice. La revista CYGNUS, cambió de formato, pasando de A4 a A5 y disminuyó su precio de 300 pts a 280 pts. Pero no sólo no disminuyó su calidad, sino que aumentó su número de páginas. Envié una carta al editor desaconsejando esta medida; si alguien está interesado en conocer los motivos aducidos, puede solicitarme una copia.

<sup>5</sup>La pertenencia de la peseta al Sistema Monetario Europeo, impone una disciplina muy férrea en la política monetaria del Banco de España que desde el 1 de Enero de 1995 es autónomo del gobierno español.

⑤ Existe un elemento de análisis totalmente ajeno al editor y al lector: el servicio de correos. Aparte de la eventualidad de quién corre con los costes de envío, existe para el lector un riesgo, que dependiendo de la buena voluntad del editor se compartirá o no. Estoy hablando de los retrasos, deterioros de las revistas y pérdidas del paquete postal. Por lo tanto, si no me suscribo, no sufro estos riesgos. Afortunadamente parece que Correos comienza a normalizar su servicio, pero no deben desestimarse posibles recaídas. Así, cuanto peor servicio preste correos menos interesante es suscribirse.



⑥ El factor más importante de la valoración ya se ha anticipado: la corta vida de las revistas. Existe una probabilidad (por desgracia muy alta) de que la revista desaparezca y deje colgado al suscriptor. Al lector no suscrito no le afecta, puesto que aunque queda privado de su lectura, no ha realizado ningún desembolso previo. Luego, a mayor riesgo de desaparición, menos atractivo es suscribirse.

⑦ Un fenómeno estrictamente relacionado con el descrito en el anterior párrafo es el posible aumento de la probabilidad de subsistencia que provoca una nueva suscripción. Debido al escaso número de lectores y al aún menor de suscriptores, una nueva suscripción supone un incremento porcentual y real en el número total de suscriptores, que puede suponer un respaldo moral y material que permita al editor seguir adelante. Este efecto positivo a la hora de la suscripción, no puede de ninguna manera compensar la alta probabilidad de desaparición; la historia de los fanzines españoles está ahí para ratificar este supuesto.

⑧ Bastantes faneditores y asociaciones que editan una revista, distribuyen de forma paralela a su revista, unos boletines exclusivos para sus socios<sup>6</sup>. Por lo tanto, deben valorarse monetariamente esos boletines, el número que se recibiría durante la suscripción, su periodicidad y tener además en cuenta el efecto del tiempo, al igual que se hizo con la revista. Cuanto mayor número y calidad de estos boletines, más atractiva se vuelve la suscripción.

⑨ Existe otro factor que puede influir a algunos de los suscriptores. En la mayoría de los casos, el reducido Fandom español hace coincidir a los fans activos (escriben relatos, artículos, ilustran, envían cartas al editor, reseñas de libros y cualquier tipo de colaboración) con los suscriptores a las revistas. La supuesta mejor predisposición de un editor a publicar una colaboración de un suscriptor, que una colaboración realizada por un lector, puede influir positivamente en el potencial suscriptor, a la hora de decidir abonarse<sup>7</sup>. Por lo tanto, existe una valoración monetaria de poder ver publicada una o varias colaboraciones, al estar suscrito. Mientras que si no se suscribe, esas colaboraciones (y no todas) no serían publicadas. De esta forma, cuanto más importancia tenga este fenómeno para el lector más le interesará suscribirse.

Así, de comparar el precio de la suscripción que fija el faneditor con la valoración subjetiva que el lector hace de la revista, se suscribe o no dependiendo de cuál es mayor. Como se ha visto, este último valor se obtiene de contabilizar los factores antes expuestos. Un primer acercamiento más formal se puede encontrar en el apéndice. Puede parecer que no exista una clara intuición de cuál será mayor (el precio o la valoración del lector), pero no se deben perder de vista dos detalles. El primero y más importante, es la posibilidad de desaparición de la revista, que desaconseja suscribirse. El segundo, lo tenemos en el propio precio de suscripción, que cuanto más cerca esté del resultado de multiplicar el precio por el número de revistas, menos interesante es suscribirse<sup>8</sup>. Los otros factores que he enunciado, aunque importantes, no

<sup>6</sup>Ejemplos: *Gaceta del Fandom* (Mundo Imaginario), *Lothorien* (Elfstone), *Pórtico* (AEFCF esta publicación es gratuita para el socio, pero se puede comprar el *Visiones* anual) ...

<sup>7</sup>En el caso de Mundo Imaginario es representativo, pues sólo publica colaboraciones de socios. Aunque esta norma de la asociación sistemáticamente no se ha respetado y el porcentaje de colaboraciones de autores no socios es similar al del resto de fanzines respecto a sus suscriptores.

<sup>8</sup>Una revista se vuelve más interesante, en lo referente a suscribirse, cuanto más descuento ofrece. Es un trabajo interesante abordar cuán rentable es suscribirse a las revistas españolas, teniendo únicamente en cuenta ese descuento.

tendrán un efecto muy relevante para la gran mayoría de lectores. El bajo número de suscriptores y la corta vida de las revistas parece indicar que los aficionados nos suscribimos muy poco a las revistas. Esto se explica por dos motivos. Uno, que somos muy pocos los aficionados a la ciencia ficción y segundo, que tras sopesar los pros y los contras, no sale a cuenta suscribirse. En otras palabras, no es racional pagar por adelantado algo que seguramente nunca se llegará a tener.



Pero entonces debe realizarse una muy desagradable pregunta: ¿son irracionales los aficionados que sí se suscriben? La respuesta es un no a medias. No, porque puede ocurrir que las apreciaciones subjetivas del suscriptor en su análisis, indiquen la conveniencia de suscribirse. Pero personalmente este no es mi caso y estoy suscrito a unas diez publicaciones. Entonces ¿soy un irracional?; aunque conozco a muchas personas que lo afirmarían sin ningún tipo de remordimientos y que continuamente me insinúan la conveniencia de hacerme visitar por un buen psiquiatra, debo decir en mi defensa que existe un último factor en la valoración que no he explicado:

⑩ Existen factores psicológicos en la decisión de suscribirse a un fanzine de ciencia ficción: la pertenencia a un grupo. La pertenencia a una subcultura es un

fenómeno ampliamente estudiado desde la psicología, que enuncia como hecho, positivo<sup>9</sup>, el pertenecer a un grupo exclusivista: el reforzamiento de la personalidad, la autoafirmación, seguridad en uno mismo y la existencia de un conjunto de valores compartidos (científicos, sociales, morales, políticos, religiosos...). Luego, nos suscribimos porque nos gusta nuestro grupo, estamos contentos en él, nos identificamos con el editor, el colaborador, los demás suscriptores, los escasos anunciantes e incluso con el impresor; en fin, es como estar en casa. Este fenómeno permite explicar la resistencia de ciertos individuos (yo entre ellos), a abrir el *ghetto* a personas poco amantes del género, que puedan reducir ese sentimiento gregario que permite la subsistencia de actividades totalmente irracionales e inviables desde un punto de vista pragmático.

## APÉNDICE.

### Ejemplo de descuento temporal

Un ejemplo: 1000 pts. hoy y 1000 pts. dentro de un año no valen lo mismo; es como si las pesetas de hoy fueran dólares y las del año que viene francos. Para poder sumarlas o compararlas necesitamos el tipo de cambio dólares-francos y así poder calcular el valor de una de las monedas en unidades de la otra. O sea, podemos saber cuántos dólares o francos tenemos. De la misma manera, se necesita el tipo de interés anual para poder sumar ambas cantidades y al igual que en el caso de las divisas, podemos obtenerlo en unidades de "pts. hoy" (el proceso se llama descuento) o "pts. de aquí a un año" (el proceso se llama capitalización). Supongamos que el tipo de interés anual es del 0,06 (es decir el 6%) así, podríamos preguntarnos con cuánto dinero hoy, podemos pagar 1000 pts hoy y 1000 pts el año que viene, (esto es la definición del valor actual o descontado de esas cantidades). Parece claro que necesitamos 1000 pts para hacer frente al primer pago, más las pesetas necesarias que dentro de un año permitan pagar 1000. Como el dinero produce un rendimiento (por ejemplo, llevándolo a un banco), no necesito 1000 pesetas hoy para tener 1000 dentro de un año; de hecho, necesito únicamente  $\alpha$  pesetas que junto a los intereses que genera:  $\alpha \cdot 0,06$  (o sea, el tipo de interés (0,06) por la cantidad) sumen las mil pesetas del año que viene, es decir:  $\alpha + \alpha \cdot 0,06 = 1000$ . Resolviendo esta sencilla ecuación nos permite obtener  $\alpha = \frac{1000}{1 + 0,06}$  es decir  $\alpha = 943,396$  pts.. En el ejemplo de BEM de la nota, si el tipo de interés bimensual es del 0,01 (el 1% bimensual, aproximadamente implica un 6% anual<sup>10</sup>). Así, el valor descontado de la suma de los precios individuales (VD) sería:

---

<sup>9</sup>Para conocer el negativo sólo hay que escuchar a las personas de nuestro entorno que no comparten nuestra afición.

<sup>10</sup>El cálculo del tipo de interés anual equivalente (T.A.E) a un tipo de interés nominado en una unidad temporal inferior al año (por ejemplo mensual, trimestral), tiene en cuenta el fenómeno de la generación de intereses de los intereses. Es decir, que el tipo anual no puede obtenerse multiplicando el tipo bimensual por las seis bimensualidades que tiene un año. De hecho la forma correcta se obtiene de la siguiente fórmula:

$(1 + TAE) = (1 + i)^n$ , donde  $i$  es el tipo de interés medido en meses, bimestres, trimestres, etc. Y  $n$  es el número de veces que se da esa unidad en un año, por ejemplo si el interés es mensual,  $n=12$ ; si es trimestral,  $n=4$  y si es semestral,  $n=2$ . En nuestro ejemplo, el T.A.E equivalente a un 0.01 bimensual es 0,061520150601; o sea, algo superior al 6%.

$$VD = \frac{475}{1,01} + \frac{475}{1,01^2} + \frac{475}{1,01^3} + \frac{475}{1,01^4} + \frac{475}{1,01^5} + \frac{475}{1,01^6}; \text{ es decir } VD = 2752,851 \text{ pts.}$$

### Suscripción.

Ⓒ Sí P es el precio de cada una de las revistas, si i es el tipo de interés bimensual, si la suscripción fuese por tres números bimensuales y el precio de suscripción más gastos de pago fuese SUS, entonces la fórmula que debemos comparar para suscribirse o no, aparece al final de este apéndice y la valoración subjetiva del lector sobre los números de la revista se explica por los siguientes factores:

Ⓓ Precio por unidad de la revista. Por lo anteriormente descrito en este apéndice y con la información del anterior epígrafe, la valoración del lector estará compuesta por la suma de unas divisiones:  $\frac{P}{(1+i)^h}$ . Donde h indica el número de la revista considerado.

Ⓔ Coste de transporte y riesgo de pérdida de número. La cantidad monetaria TR captura el coste de transporte del lector necesario para adquirir un número y también el coste monetario equivalente al riesgo de quedarnos sin el ejemplar<sup>11</sup>. Luego TR aparece sumando al precio individual del número; es decir, aumentando la valoración monetaria de la revista y por eso favoreciendo la suscripción.

Ⓕ Riesgo de la elevación de precios. La probabilidad de un aumento del precio en una cantidad de pesetas, PA, es  $\Psi$  (con  $0 \leq \Psi \leq 1$ ). Supongo que probabilidad y cantidad se mantienen constantes durante el período analizado. Este riesgo favorece la suscripción y esto se refleja en que el aumento esperado de precio en cada número adquirido,  $\psi PA$ , aparece sumando al precio de adquisición de la revista.

Ⓖ Correos. Si el lector no se suscribe, puede valorar esta ausencia de riesgo de pérdidas causadas por un mal servicio de correos, con la cantidad monetaria NC (de nuevo la valoración de este riesgo es subjetivo). Esta cuantía la considero constante a lo largo del tiempo. Este factor desalienta la suscripción, de esta forma la cantidad NC aparece restando el precio de cada una de las revistas.

Ⓗ Desaparición de la revista. Los apartados Ⓒ y Ⓓ descritos en el texto y referentes a la probabilidad de subsistencia de la revista los agrupo en uno solo en aras de la simplicidad. Supongo que la probabilidad final de fallecimiento prematuro es constante durante todo el período e igual a  $\theta$  ( $0 \leq \theta \leq 1$ ). Luego,  $1-\theta$  es la probabilidad de que siga en activo al siguiente número. La forma de introducir este factor en el análisis debe ser multiplicando la probabilidad por el coste total de adquisición individual y además elevándolo al número de veces por el que la revista consigue sobrevivir. De esta forma se reduce la cuantía de la valoración del lector, lo cual hace menos atractivo suscribirse<sup>12</sup>.

Ⓙ Boletines. Asumo que la cantidad BO captura la valoración, en términos monetarios, que el lector realiza de todas las publicaciones anexas a la suscripción. Para no complicar excesivamente el cálculo, supongo que aparece una única vez<sup>13</sup>. Como la existencia de los boletines hace más atractivo la suscripción, la cantidad BO aparece sumando.

Ⓚ Publicación. Supongo que la cantidad PU captura la valoración, en términos monetarios, que el lector asigna a aquella mayor posibilidad de ver sus colaboraciones publicadas en la revista por el hecho de ser suscriptor que de no haberlo sido. Como este fenómeno facilita la suscripción aparece sumando en la expresión.

Ⓛ Beneficio psicológico de pertenencia al grupo. Asumo que la cantidad GR representa la cantidad de pesetas equivalentes a la valoración que el lector aficionado/amante al género fantástico asigna a pertenecer a un grupo de "almas afines" y mantener activamente las revistas de aficionados.

<sup>11</sup>Este coste, técnicamente se le conoce como coste de rotura y es fundamental (o debería serlo) en la gestión del almacenamiento de productos acabados, materias primas, etcétera.

<sup>12</sup>Multiplicar cualquier número por otro positivo pero menor que uno, da como resultado un número menor que el de partida.

<sup>13</sup>Un análisis más riguroso hubiese requerido descontar el valor monetario de cada uno de los boletines, teniendo en cuenta el momento temporal de su aparición.

Lógicamente, este fenómeno hace más apetecible la suscripción, por lo que aparece sumando en la valoración de las revistas por parte del lector.

$$SUS \sim (1 - \theta)^1 \frac{P + TR + \Psi PA - NC}{(1 + i)^1} + (1 - \theta)^2 \frac{P + TR + \Psi PA - NC}{(1 + i)^2} + (1 - \theta)^3 \frac{P + TR + \Psi PA - NC}{(1 + i)^3} + BO + PU + GR$$

Luego, si SUS es mayor que el sumando no me suscribo y si SUS es más pequeño que la expresión al otro lado del  $\sim$ , sí lo hago.

**Autor: Francisco M. Mancera; Málaga, España.**

**Artículo publicado originalmente en el fanzine Mundo Imaginario, Núm. 7 Abril-Mayo de 1995. Teorema Z. [www.libroandromeda.com](http://www.libroandromeda.com)**

-----  
El autor ha cedido a Libro Andrómeda el derecho de publicación de esta obra en nuestra web, con la siguiente condición, de acuerdo con las opciones de protección de los derechos de propiedad intelectual existentes para la difusión en Internet:

-----  
**Reconocimiento – Sin obra derivada – No comercial:** El material creado por un artista puede ser distribuido, copiado y exhibido por terceros si se muestra en los créditos. No se puede obtener ningún beneficio comercial. No se pueden realizar obras derivadas.