



POR LAS DUDAS, TENEMOS QUE CUBRIRNOS

## Especulación precoz



### Actualidad

■ Moyano y Barrionuevo: “La próxima cumbre la hacemos en Davos, a ver si viene alguien”

■ Economía argentina: ahora se puede comprar dólares, pero está difícil conseguir patacones

■ “Falso problema” con Bolivia: el único límite complicado es el de la xenofobia

■ Pregunta ingenua: los formadores de precios, ¿usan lentes con mucho “aumento”?

■ Tenemos unas cuantas noticias sobre la campaña para 2015, pero no valen la pena

>>> POR RUDY

¿Cómo le va, lector? ¿Bien? Ojalá que sí. De verdad nos daría mucha alegría que a usted, a usted y también a usted les vaya bien. Y es por una cuestión de afecto personal, de cariño hacia usted, lector, podríamos decir que nos enorgullece que les vaya bien a los que todos los sábados nos siguen fielemente.

En serio, lector, se trata de cariño, no de estadísticas. Y nos sentiríamos mal si usted, a quien le va bien, dice que le va "masomenos" porque "tiene que cubrirse, por las dudas", "por si la envidia", "por si las moscas" o "por si la AFIP".

¿Usted no declara su bienestar por miedo a que le saquen una parte? ¿O pone su felicidad a nombre de su mujer/marido, novia/o, tachangovio/a, testafiero/a, socio/a, etcétera/o? ¿O es usted de los que invierten su amor en la Bolsa? Entonces usted pone un poquito de amor, y espera que la otra persona le dé unas 10 veces lo que usted puso, y entonces usted "toma las ganancias" y sale corriendo, dejando un tendal de víctimas o "malos inversores".

¿O acaso es de los que siempre se quejan, y ése es, precisamente, su negocio? Usted toma una queja, a nivel minorista, y como tiene medios de comunicación a su alcance, la transforma en "mayorista", logra hacer creer a una importante porción de mercado que su queja es "líder" y entonces su queja sube y sube y sube, pero usted sabe que, de verdad, es trucha, que no se la puede vender a nadie, y en determinado momento la vende, y el valor se desinfla en absoluto, y todo los que confiaron en usted quedan con el tujes hacia el norte, pero a usted no le importa. Nada.

Pero no tenemos que especular con que usted sea de esa clase gente, lector. Porque usted es nuestro lector, creemos en usted. Confiamos en usted. Sabemos que no nos va a defraudar. Que usted puede subir o bajar, según alguna coyuntural circunstancia, pero finalmente usted vale, usted vale más allá de lo que algunos especuladores, oportunistas y -por qué no decirlo- verdaderos buitres quieran hacernos creer sobre usted. Usted es nuestro lector cotidiano, nuestro lector turista, nuestro lector amigo, pero jamás -jamás- será usted nuestro lector blue.

Porque usted nunca va a ser de aquellos que tratan de conseguir el suplemento de forma clandestina, ni de querer venderlo por fuera del diario. Ni de los que dicen que "hay una restricción al suplemento **Sátira/12** que hace que muy poca gente pueda adquirirlo", y entonces sale y lo vende más caro. Ni de los que tratan de vender más caro los huevos o los zapatos que envuelva con este suplemento. Lector, confiamos en usted.

Y esto es algo muy importante. Porque este suplemento habla, justamente, de la confianza y la desconfianza. Y de la especulación.

Y no sólo de la económica, lector. ¿O acaso no hay especulación cuando, por ejemplo, un hombre y una mujer se citan por primera vez?

El varón suele especular.

- "Me dijo que es pelirrojo... ¡a ésta le gusta el sexo!"
- "Me dijo que tiene rulos... ¡a ésta le gusta el sexo!"
- "Me dijo que tiene dos ojos... ¡a ésta le gusta el sexo!"

Y la mujer suele preguntarse por las segundas intenciones del varón.

- "Me invitó un café... ¡éste quiere sexo!"
- "Me invitó al cine... ¡éste quiere sexo!"
- "Me invitó a cenar... ¡éste quiere sexo!"
- "Me invitó a un telo... Ay, ¿qué querrá, qué querrá?"

Realmente no hay que ser tan especulador/a. Quizá lo mejor sea ir "de frente" y conocer a la otra persona. Porque, a veces, un varón le dice a una mujer: "Yo a la mujer la trato como una reina", y piensa en Ana Bolena o en María Antonieta. Y cuántas mujeres se acostaron con un sapo, esperando despertar con un príncipe y... "¡jroac, croac!". Toda la noche. Estamos viviendo tiempos muy particulares. A decir verdad, todos los tiempos son muy particulares. ¿Acaso conoce usted tiempos que no sean particulares, lector? Pero esta frase es una muy buena excusa para explicar... lo que no se sabe cómo explicar. Da la sensación de que uno sabe de qué está hablando, y usted ya lo sabe, lector: cuanto más necesita alguien que usted crea que sabe de qué está hablando, menos sabe, en verdad, de qué está hablando. De ignorantes bien vestidos, el mundo mediático está repleto.

Por eso, éste es un suplemento muy particular, lector. Es un suplemento sobre la especulación. Sobre los que dicen una cosa para que usted haga otra. Hablamos de los que le venden un billete de lotería disfrazado de teoría económica. O acción bursátil.

Hablamos aquí de los que necesitan que usted se equivoque, que yo me equivoque, para hacer sus negocios. De los que lucran con la torpeza, con la ingenuidad, con la inocencia de los demás, que vendríamos a ser nosotros (los demás, no los que lucran).

De todo eso hablamos, lector, de la manera que podemos hacerlo, de la que nos sale. Con chistes.

Hasta la semana que viene, lector.



