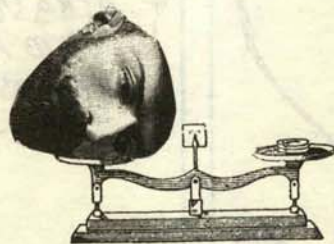




## NOVISIMO Y DEMOCRATICO SISTEMA PARA SUBIR LOS PRECIOS CON EL BENEPLACITO DE TODOS O EL REGATEO ENTRA EN LAS CIENCIAS ECONOMICAS

CUANDO se quiere subir el precio de un servicio colectivo se comienza por afirmar durante unos meses (o unas semanas si la subida es urgente) que no se piensa en la posibilidad de aumentar el precio del producto elegido. De improviso, cuando todos están enfervorizados por alguna victoria deportiva nacional, se anuncia la subida «por perentorias e inevitables razones coyunturales» en un 60 por 100 del precio en curso. Inmediatamente se añade que la subida no es inminente, que sólo está en estudio y que desde luego no dañará a quienes no utilicen el servicio. Al día siguiente se confirma la subida, aunque a falta de la aprobación definitiva del órgano competente.

Inmediatamente un héroe salta a la palestra y afirma que la subida es abusiva, anticonstitucio-



nal y deshonesto. «Con un 20 por 100 de incremento es suficiente», ruga el justo. Su rebeldía es rebatida por los elevadores del precio que añaden que nunca habían afirmado que lo anunciado fuera ejecutivo y que no existe todavía dictamen deci-

sorio. La prensa se excita y exige que se le demuestre que no se van a cumplir las amenazas de esa subida del 60 por 100 que provocará un salto inflacionista. El héroe sigue luchando por su 20 por 100. «Tal incremento sería como si no se modificara el precio actual», declaran los interesados de la subida; y añaden: «Desde luego, en vista de la actual situación coyuntural e inflacionista haremos un esfuerzo para que el incremento sea sólo del 45 por 100». Pocos días después, tras nuevos regateos con la opinión pública y el héroe nacional, se fija el aumento definitivo en un 43,85 por 100. Que es precisamente el incremento decidido como definitivo antes de iniciar la campaña de regateo creada solamente para justificar dicho aumento. Y todos contentos. ■ GENOVEVO DE LA O.