

¡Uy! ¿Usted ahorra agua?

JOSÉ ROBERTO SARAVIA VARGAS

El día 10 de diciembre del año 204*, la Junta Directiva entró en sesión. La pequeña sala en el hotel más lujoso del país se oscureció y se iluminó la pantalla al frente de la mesa. El primero en brindar su reporte fue el señor DRT, gerente general de la empresa Educación para Todos. Luego del conocido logo de Mega 7 Windows Ultimate, Power Edition, apareció la primera lámina de su presentación PowerPoint 3D.

“Como podrán observar”, dijo mientras las palabras clave se iluminaban y también se enfocaban automáticamente en lámina tridimensional gracias a la tecnología de reconocimiento de voz. “A principios de este año, nuestras utilidades en la Universidad *** mostraron un descenso que se fue acentuando mensualmente”.

Las líneas y los porcentajes se agrandaban, cambiaban su color y giraban con cada palabra del expositor. Se detuvieron antes de la palabra “Causa”.

“Por fortuna, logramos identificar la *causa* en agosto. Se trataba de este hombre”. Apareció la foto de un hombre de 65 años y aspecto intelectual. Su nombre era TTT. “Este es el Profesor TTT, probablemente un comunista. Utilizaba los salones de clase para

hacer propaganda y sembrar ideas nocivas en los estudiantes sobre la manera en que manejamos las cosas. Por su culpa, muchos estudiantes se dieron cuenta de que podían utilizar alternativas de *software* de código abierto en lugar de pagar nuestras licencias mensuales. Por supuesto, TTT fue despedido gracias al Plan Escudo ante la Crisis. Dicho plan gubernamental nos brinda, como empresa educativa, la facultad de recortar personal a discreción sin obligaciones de ningún tipo en época de crisis. Como se nota en el gráfico, luego de su despido, nuestras utilidades ascendieron un 10% más de como se encontraban antes del descenso. Planeamos realizar un convenio con las compañías proveedoras de Internet para que agreguen nuestro *software* en un novedoso plan de acceso a la web educativo, y usaremos como gancho el acceso a tres redes sociales y a dos compañías de televisión *streaming*”.

Algunos aplaudieron. El presidente frunció el ceño y observó “eso quiere decir que si lo hubieran detectado antes o no lo hubiesen contratado del todo, no habríamos experimentado la baja y para este momento devengaríamos mayores utilidades. ¡Ese TTT nos

costó aproximadamente 100 millones con su propaganda en contra de nuestro *software* educativo!”.

Un murmullo generalizado en la sala apoyó al presidente. El Señor DRT se sentó avergonzado y la siguiente en hablar fue la señora XVQ, dueña de las empresas H2O Pura. Su presentación inició con la proyección de un riachuelo holográfico que dejó correr sus cristalinas aguas por la mesa de sesiones. A la vez, el poderoso sistema de sonido reproducía con extraordinaria fidelidad el murmullo del agua que fluía y el canto de aves invisibles en la lejanía. Luego, las aguas cristalinas se dividieron en cauces que concordaban perfectamente con los sujetos presentes. Cuando parecía que el agua mojaría a cada uno, surgieron de la nada botellas que capturaron el líquido y, levitando por la sala, se fusionaron en una gigantesca botella, la cual se desvaneció con un sonido etéreo y en su lugar quedó el logo de H2O Pura. El video era una completa mentira: hacía más de una década que todos los mantos acuíferos habían sido contaminados. El agua se producía o purificando el líquido venenoso que brotaba de dichos mantos, o bien, destilándola del mar o, como lo hacía H2O Pura, combinando por medios químicos oxígeno e hidrógeno. Aun así, el video igualmente impresionó a todos en el salón.

“¡Voy a tener que tomar ese curso de PowerPoint3D! ¡Es exorbitantemente caro, pero ya veo que vale la pena!”, pensó el miembro más joven en la reunión. Si la señora XVQ hubiera podido escucharlo, se habría alegrado en gran manera. Ella era accionista mayoritaria de M*soft para la Educación, la única empresa licenciada por M*Soft para ofrecer cursos no solo de

PowerPoint3D, sino también de todas las otras herramientas de PowerOffice.

El reporte de XVQ era impecable. Con gran belleza gráfica e inigualables efectos de multimedios, reafirmaba la ausencia de problemas en la producción y materias primas. Además, ofrecía un aspecto mucho más importante para todos los allí presentes: ganancias que habían ido en aumento constante cada mes. “¡Claro, cada vez hay más gente y todos consumen agua!”, rezongó el señor DRT para sus adentros, tal vez para consolarse por su instante de humillación ante la Junta.

La elegante mujer se aclaró la garganta. Había llegado el tema más delicado de su presentación: las proyecciones futuras.

“Como todos sabrán, el alza en los costos de energía se convierte en el principal enemigo de nuestras ganancias. Ni siquiera con la Ley de Apoyo a las Empresas Extranjeras, que nos brinda la garantía de costos energéticos por consumo 70% menores a los de un ciudadano común, podremos hacer frente a los costos de producción, embotellado y transporte si la demanda continúa al ritmo actual”.

Todos asintieron. Era verdad: de continuar ascendiendo la demanda por el líquido vital, sería cuestión de a lo sumo un año para que las ganancias se detuvieran y luego iniciaran su descenso inevitable. “Tenemos que mantener la producción en su nivel actual y a la vez debemos incrementar los precios ya para contrarrestar los ajustes en los costos de producción del futuro y obtener ganancias. En los próximos diez años produciremos lo mismo que hoy, pero independientemente de los costos de producción, aumentaremos a partir de ahora el precio al consumidor sustancialmente... un 25% por año”, declaró la señora XVQ.

“¿Y cómo piensa usted realizar semejante milagro? Todos saben que a mayor demanda, los precios bajan. ¡Ni la Gran Pandemia logró detener la explosión demográfica!”, preguntó alguien.

“Es cierto”, secundó otro. “Con el aumento de la población aumenta la demanda, lo cual provoca un incremento en la producción, mayor competencia y la caída de los precios. ¿Cómo piensa congelar el nivel de producción y aumentar los precios si es bien sabido que la demanda aumentará?”.

“Desestimularemos el consumo”, respondió ella cual si diese el resultado de una suma común a un niño de primer grado. “Por supuesto, lo haremos en la población común. El suministro de agua para las grandes cadenas hoteleras y las mansiones de nuestros mayores accionistas seguirá intacto. Ellos podrán disponer del agua al igual que ahora”.

Un murmullo creciente e incómodo se extendió por la sala de reuniones, pero fue acallado por el presidente, quien instó a la expositora a continuar.

“Permítanme presentarles a nuestros invitados, quienes serán nuestros

nuevos y más grandes aliados en esta empresa. Llegamos a un acuerdo monetario que sin duda será productivo para ambas partes. Ellos se encargarán de reducir la demanda”, anunció ella.

Una puerta se abrió y entraron cinco jóvenes. Vestían como cazadores, salvo que el color de sus ropas era un verde tan vistoso que se notaba a cientos de metros de distancia. Los presentes en la sala los reconocieron de inmediato debido a las constantes apariciones de los cinco individuos en los medios de comunicación masiva. ¡Se trataba del grupo PiensaVerde en persona! ¡Ellos eran el grupo ecologista más conocido y con mayor poder de acción y persuasión de todo el continente!

Los famosos activistas sostenían en sus manos sus bien conocidas “armas de cacería”. Mostraron a los empresarios pancartas en las que se podía leer una sencilla pregunta sobre la cual giraría toda su labor en el plan ideado por la dueña de H2O Pura:

¿Usted ahorra agua?

