

ANATOMIA DE UNA NEGOCIACIÓN

— ¡¡¡Pero, págame ya Cabrón!!!

La frase, increpada por tercera vez, resumía lo que había sido la primera negociación con la Dirección de Desarrollo Urbano del Ayuntamiento de Saltillo, capital del estado de Coahuila, México.

Por mi mente pasaron, raudos, los recuerdos de una de las conferencias de Gonzalo Bernardos sobre negociación. Hacía apenas un año de su impartición y aforismos como “Si has conseguido la sustancia, regala la circunstancia” o “Quien pide con timidez invita a negar” seguían grabados en mármol en mi memoria.

Pero ahora, la dura e inverosímil realidad del momento desmontaba completamente las teorías del maestro.

El lugar de la reunión, propuesto por la Presidencia Municipal, ya me parecía peculiar, por no decir fuera de contexto. El restaurante Vips del Boulevard Venustiano Carranza, tenía sin embargo aspectos a su favor: permitía un desplazamiento andando desde nuestras oficinas, aunque en México se utiliza el carro (coche) hasta para cambiar de banqueta (acera), y hacían uno de los mejores “machados norteños” de la zona.

El objeto de la reunión era negociar los permisos de obra necesarios para la sustitución de 20.000 metros de la red de distribución de gas natural.

Representando al ayuntamiento de Saltillo estaba el director de Desarrollo Urbano y dos de sus colaboradores de confianza. Y por nuestra parte, el que suscribe, como Asesor Técnico de una empresa energética de reconocido prestigio en España, que iniciaba trabajos de distribución y comercialización de gas natural en México, y el técnico local responsable de canalizaciones.

El desayuno se inició dentro de las reglas de cortesía y exceso de amabilidad que caracterizan estos eventos internacionales:

— Y así, ¿de qué parte de la madre patria nos visitan? —me pregunto el Director de Desarrollo Urbano.

— De Barcelona —respondí con orgullo.

— Que bonita ciudad, espero poderla visitar algún día y ver sus instalaciones olímpicas.

— Con gusto me ofrezco a mostrárselas llegada la situación —respondí obsequioso.

Con conversación distendida, alejada del motivo de la reunión, transcurrió más de una hora. Y cuando inicié la exposición del alcance de nuestra solicitud de permisos de obra vi como sacaba su pluma y escribía algo en una servilleta.

— ¡Pero, págame ya cabrón! —me dijo mientras me alargaba la servilleta doblada por la mitad.

La desdoblé y leí su contenido: Págame ya 35.000 MXN (pesos mexicanos).

— No puedo pagar esta cantidad —solo acerté a decir, todavía impactado por el contenido del mensaje—, no estoy autorizado para pagar esta cantidad —añadí buscando tiempo para reaccionar.

— Pues se lo dices a tu jefe y me pagas —me respondió mientras se levantaba de la mesa y era secundado por sus adláteres.

Ya en la calle, su despedida volvió a ser un “Págame ya, Cabrón” y dándose la vuelta se alejó sin más.

Con la servilleta todavía en la mano, me volví hacia mi técnico y ante mi mirada interrogativa dijo:

— Es año de Hidalgo, ingeniero, nomás es lo que hay.

La urgencia de realizar las obras de sustitución de la red de gas de la ciudad era máxima. Por una parte, el balance de gas realizado arrojaba pérdidas del orden del 35% y, por

otra, el potencial de posibles incidencias con el gas perdido era muy elevado y constantemente aireado por la prensa local.

Por ello, cuando a raíz del resultado de la reunión, recibimos el oficio de la Dependencia Municipal conminándonos a parar todas las obras en curso por falta de licencia, la acertada decisión de la dirección de la empresa fue contactar con el “mero mero” de la prensa de Saltillo, contratarle la doble página central de la edición dominical, y poner en valor los trabajos de mejora de la red que la empresa estaba realizando.

Dos parones después, con las consiguientes dobles páginas en el periódico La Vanguardia de Saltillo, propiciaron una segunda reunión con la Dirección de Desarrollo Urbano.

Esta vez la reunión tuvo lugar en las dependencias municipales y la servilleta fue sustituida por un pedazo de cartón de una caja de cereales Golden Graham. En ella se detallaban las cuatro últimas obras de sustitución realizadas con una cantidad monetaria asignada a cada una de ellas. La suma total se redondeaba en 40.000 MXN.

— Se corresponden con las obras realizadas —comente en voz alta— pero necesitamos documentar en base a que ordenanza se aplican estos precios — apenas se habían sustituido 800 metros— y por supuesto amparado por la correspondiente factura.

— ¡Págame ya cabrón ¡—fue nuevamente su respuesta.

Y así concluyo la segunda reunión. Y nuevamente cuando me dirigí a mi jefe de obras obtuve la misma respuesta.

— Es año de Hidalgo, ingeniero. — repitió sin levantar apenas la voz.

Seguimos con las obras de reposición de las redes, con las correspondientes paradas esporádicas por parte de la autoridad municipal, pero sin parar en ningún momento la actividad más allá de dos o tres días consecutivos.

Finalmente llego un oficio de la Dirección de Desarrollo Urbano en el que se detallaban las obras realizadas, los metros asignados a cada obra y una cantidad en base a los mismos. El total de los cuales ya superaba los 50.000 MXN.

Se contesto el oficio en la misma línea de siempre y en esto se materializo el Año de Hidalgo.

En México los mandatos municipales son por tres años. Se inician un 31 de diciembre y concluyen el mismo día tres años después. Se renuevan las dependencias municipales, con una sustitución de gran parte del personal del ayuntamiento.

Ello propicia que los salientes arrasen con todo el material de su dependencia, incluidas mesas, ordenadores y teléfonos. De ahí el dicho popular: "Año de Hidalgo, chingue a su madre el que deje algo".

El nuevo alcalde debe prever de todo ello a su nuevo personal. Lo que aprovechamos para negociar con el alcalde entrante un convenio de obras para la sustitución de 200.000 metros de la red de gas, por un importe de 1 millón y medio de MXN. Todo ello perfectamente documentado y basado en las ordenanzas municipales. Que haberlas, las había.

Jose D. Suarez