

## El Último Paso

¡Todo en orden! Ahora, ya solo nos queda el último paso.

Era la décima reunión negociadora y, dándolo todo por cerrado, había pedido al director general del Mercado Industrial en México que se desplazara desde el Distrito Federal hasta Monterrey para firmar el contrato.

La mirada inquisidora que me dirigió decía más de lo que cualquier palabra hubiera expresado. Sus cejas se alzaron con una mezcla de sorpresa y desconfianza, y apretó los labios en una línea fina, apenas contenida. Había viajado con la certeza de que todo estaba resuelto, y aquella frase —“solo nos queda el último paso”— sonó para él como un contratiempo inesperado.

Como en un *flashback*, repasé en segundos todo el proceso: desde el primer contacto con la papelera —entonces aún funcionando con fuelóleo—, hasta la búsqueda del trazado más viable para llevar el gas natural a la planta y las negociaciones con Pemex para determinar el punto de conexión a su red de alta presión.

Como, en paralelo, afinábamos las condiciones contractuales. Primero el monto de la inversión y a continuación precio del megajulio de la energía a suministrar. Las últimas reuniones se centraron en afinar los decimales del precio, lo que el director Financiero de la papelera llamaba “sacarle punta al lápiz”, hasta alcanzar un acuerdo en el cuarto decimal.

Y finalmente habíamos fijado la fecha de firma, como un mero acto protocolario entre los altos directivos de ambas empresas. Las carpetas con las copias del contrato, dispuestas

a ambos lados de la solemne mesa de la sala de reuniones, eran testigos mudos de nuestro desconcierto.

Acto seguido, sin añadir nada más a su última frase, el director general de la papelera se levantó y, abriendo una puerta lateral, salió de la sala.

Regresó al poco tiempo, acompañando a un señor mayor que caminaba con paso pausado, apoyándose en un bastón de madera oscura, pulido por los años. Su traje gris claro, perfectamente planchado, contrastaba con una piel curtida y surcada de arrugas profundas, como talladas por el tiempo y la experiencia. Tenía el cabello completamente blanco, peinado con esmero hacia atrás, y unos ojos oscuros que, pese a la edad, conservaban un brillo alerta y sereno.

Su presencia irradiaba una autoridad tranquila, como si el tiempo le hubiera dado permiso para hablar poco y observar mucho.

Su entrada cambió el palpito de la sala. Bastó su presencia para que todos los empleados de la papelera se recolocaran en sus asientos y lo miraran expectantes. El alto directivo le ofreció su asiento con un gesto respetuoso, y él lo aceptó sin ceremonia, como si aquello estuviera previsto desde el inicio. No dijo aún nada, pero su autoridad era elocuente, y todos los que lo veíamos por primera vez comprendimos que estábamos ante alguien que no necesitaba presentaciones.

Nos saludó cordialmente y nos hizo algunas preguntas sobre nuestras ciudades de origen en España, y sobre cómo estaba siendo nuestra estancia en México. Todo transcurrió en un ambiente distendido, como una charla entre recién conocidos. No fueron más de cinco minutos, y en ningún momento se mencionó el contrato.

Solo al levantarse y despedirse, nos dijo que confiaba en que tendríamos una buena relación comercial. Y con la misma solemnidad con la que llegó, abandonó la sala.

Mientras la puerta se cerraba tras él, me quedé unos segundos en silencio, con una sensación difícil de describir. No era alivio ni tensión, sino algo más profundo: el peso de haber sido examinado por alguien que no necesitaba hablar de contratos para saber si éramos de fiar. Sentí una mezcla de respeto y responsabilidad.

Aquel hombre no buscaba garantías adicionales; fue suficiente una mirada de asentimiento a su directivo para sellar definitivamente el acuerdo.

El último paso estaba dado. El contrato se firmó, y su confianza en ningún momento fue defraudada.

Julio Robles

Agosto 2025