

CUESTION DE PRESIONES

Entramos a la industria una mañana gris, con la niebla ocupando completamente todo el entorno, dando solidez al vapor que escapaba por las juntas de algunas bridas mal ajustadas. Captar nuevos clientes de gas natural en el sector industrial se estaba poniendo cada vez mas difícil. Quedaban pocas industrias con combustibles alternativos y menos competitivos que el gas y las empresas de la competencia, hasta ahora prácticamente sin pretensiones comerciales, volvían a estar muy activas.

La empresa era grande, de esas que no se paran nunca. Producción continua con hornos y calderas de vapor. El encargado de mantenimiento nos recibió con cara de “tenéis cinco minutos”, que en realidad significaba: convencedme rápido.

—Tenemos dos suministradores —nos dijo, señalando el exterior—. Cada uno con su estación. Supongo que uno es vuestro suministro.

Salimos al patio trasero. Allí estaban las dos estaciones de regulación y medida de gas, casi gemelas, plantadas una al lado de la otra. La nuestra discreta, con un zumbido suave que sólo se percibía cuando te ibas acercando. La de la competencia, en cambio, vibraba, silbaba, imponía su presencia y su consumo.

—¿Siempre suena así? —pregunté al encargado.

—Sí, esa tiene más caudal. Es la que más usamos —respondió encogiéndose de hombros— Mientras no falle...

Me acerqué a nuestra estación. Manómetro estable. Consumo bajo. Demasiado bajo para una planta de ese tamaño. Algo no cuadraba.

—¿Que proceso alimenta nuestra estación? —pregunté, procurando que sonara casual.

Su expresión nos indicó que no tenía ni idea. Pedimos ver el esquema de la red interior y su respuesta fue que era muy complicada y que no había planos.

La red interior debía de ser un laberinto de tuberías sin orden ni propósito conocido, pero una idea empezó a tomar forma.

—¿Y si están comunicadas? —dije a mi compañero en voz baja.

No era una pregunta al aire. Era una hipótesis factible. Si ambas estaciones alimentaban una misma red interna, la presión decidiría quién suministraba más. Hidráulica pura.

Se lo explicamos al encargado con cautela, solicitando su aprobación.

—Vamos a hacer una prueba. Subimos poco a poco la presión de salida de nuestra estación de regulación. Si las redes están conectadas, el flujo de las dos estaciones primero se equilibrará...

El hombre dudó. Miró sus hornos a lo lejos. Miró las estaciones.

—Mientras no me paréis la fábrica...

—El proceso productivo ni lo notará —le aseguré.

Giré lentamente el tornillo de ajuste de presión del piloto del regulador. Un cuarto de vuelta nada más. Esperamos.

Al principio, nada. Luego, el silbido del flujo de gas empezó a escucharse con mas intensidad en nuestra estación. La estación de la competencia empezó a callarse. Ese rugido constante se volvió irregular al mismo tiempo que nuestro contador despertaba y su métrica incrementaba el ritmo. Los números empezaron a moverse con una alegría que no habíamos visto en toda la mañana.

—Otro tantito —susurró mi compañero.

Incrementé en otro cuarto de vuelta el tornillo de apriete del piloto del regulador y todo se hizo evidente.

La estación vecina perdió fuerza. Su ruido bajó de intensidad hasta quedar en un murmullo resignado. La nuestra trabajaba ahora con firmeza, estable, eficiente. Habíamos tapado su consumo sin tocar una sola de sus válvulas. Sólo habíamos hablado el idioma que entienden las tuberías: presión.

El encargado abrió los ojos.

—¿Qué habéis hecho?

—La red interior está conectada —le dije—. El gas entra por donde tiene más presión.

Y nuestro precio de suministro es mejor. Aseveré para desnivelar la balanza

totalmente a nuestro favor.

Hubo un silencio breve, pero lleno de cálculos.

—O sea... —empezó— que puedo consumir más de vosotros sin cambiar la instalación.

—Exacto.

Miró de nuevo las estaciones y sonrió.

—Pues subid un poco más.

No lo hicimos. No hacía falta. La demostración estaba hecha. Ajustamos a un punto óptimo y dejamos que el sistema trabajara solo. La fábrica siguió funcionando sin enterarse de la pequeña revolución que acababa de ocurrir en su patio trasero.

Firmamos las nuevas condiciones comerciales, en las que nos asignaban prácticamente todo el consumo de la planta, esa misma semana.

Cada vez que recuerdo aquella visita, no pienso en el éxito comercial obtenido. Pienso en el momento en que el ruido cambió. En cómo en un momento el ingenio apareció y decanto el equilibrio de todo un suministro de gas a nuestro favor.

Porque a veces captar un cliente no es hablar mucho y con propiedad. Es escuchar mejor, esta vez a las tuberías.

Rene B. S. Molina