

¿Qué me pasa, doctor? (la Mediación tiene **FIEBRE**)

mediación tiene fiebre. Una fiebre que la inquieta y desasosiega, que la lleva a actuar, a cambiar cosas, a estar dispuesta a sacrificar su santa independencia para conseguir proyectos de mayor envergadura que afronten mejor un mercado cada vez más complejo...

El doctor, después de analizar a Mediación con mucha atención, auscultando su pecho lleno de ilusiones y su cabeza llena de proyectos, llega a la conclusión de que no hay ninguna enfermedad. Le dice muy serio: "Es la simple reacción a la vacuna llamada Ley de Mediación que van a inocularle".

– Pero ¿cómo es posible, si todavía no me la han puesto, que pueda tener esta fiebre tan elevada?, pregunta Mediación preocupada.

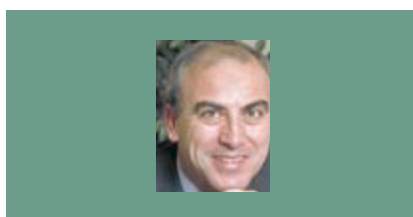
– Porque es una fiebre positiva, es una fiebre de hacer cosas en el buen sentido, es una fiebre de constituir organizaciones más sólidas y eficientes, aunque tal vez más complejas.

– Y ¿sólo el anuncio de la vacuna Ley de Mediación puede provocar esta fiebre?

– Sí, -responde el doctor con gesto severo- porque su cuerpo estaba predisposto a la acción, sabía que necesitaba moverse en ese sentido, y el mero anuncio de la vacuna produce este efecto, que no es negativo sino positivo.

– Oiga doctor, ¿y si me siento mal y me muero?

– No se preocupe, goza Ud. de buena salud. No conozco ningún caso, ni en



Francisco J. Betés de Toro
Presidente de IMAF
fbetes@imafmediacion.com

nuestro país ni en otros, que la reestructuración de una oferta tan fragmentada haya provocado la muerte de la organización. Todo lo contrario, dará Ud. los pasos necesarios para ser más fuerte y afrontar todos los peligros que conlleva el aumento de la competencia.

– Pero, habrá partes de mí misma que no van a poder seguir ese ritmo...

– Sí, algunas células débiles si no reaccionan a tiempo pueden verse eliminadas. Es un precio pequeño para el refortalecimiento que Ud. va a conseguir.

– ¿Y las compañías me tratarán bien en la nueva situación?

– La fiebre tiene en parte su causa en las compañías, que están perdiendo los papeles en su deseo de crecimiento y están ofreciendo cualquier cosa. Hay que pasar ese sarampión también y saldrá Ud. adelante. Pero no se acostumbre mal. Es posible que, en ese fortalecimiento, tenga que hacer frente a algunas primas medias a la baja, a algunos márgenes que se reducen y a algunas situaciones restrictivas que ahora mis-

mo no está viviendo. Un dato positivo será que su mayor fortaleza le dará una mejor posición de negociación.

– Y la organización de tutela de nuestro nivel sanitario, ¿cómo va reaccionar?

– Han mantenido Uds. en el pasado unas relaciones excelentes, que ahora pasan por un momento complicado por la dificultad de establecer la composición de la vacuna, pero una vez que la fiebre haya pasado, no sólo la que Ud. sufre sino la que sufre el mercado en general, las aguas volverán a su cauce a lo largo de 2006.

– Y mi cliente, ¿me será fiel?.

– El cliente ha sido siempre su razón de ser. Ud. seguirá sabiendo lo que tiene que ofrecerle en cada momento.

– Y con todo esto, doctor ¿qué me recomienda?

– No esconderse, no abrigarse y no meterse en la cama. Esta es una fiebre que requiere mirar hacia delante y ponerse a andar, o mejor dicho continuar andando, porque Ud. no ha parado de andar ni un solo momento en la línea de fortalecerse.

– ¿Puedo estar tranquila de que no me pasa nada grave?

– Absolutamente, esta Ud. avanzando en la buena dirección.

– Gracias, doctor, me voy más tranquila.

Mediación salió atravesando la sala de espera, despertando el recelo de los competidores, la complicidad de los clientes y el deseo ardoroso de las compañías, que esperaban su turno.