**TERCER EJERCICIO DE NEGOCIACION:**

USTED ES EL DOCTOR EDUARDO SILVA CASTRO, Otorrinolaringólogo muy conocido en el país, que tiene una famosa consulta en el barrio elegante de la ciudad.

Para ir dándole cada vez mejor atención a sus pacientes acordó con el Sr. Julio Gómez Pinto, fonoaudiólogo, que le arrendaría uno de los privados de su oficina, especialmente habilitado con los equipos necesarios para los exámenes audiológicos que sus pacientes necesitan. Así, cada vez que a un paciente se le indicase una audiometría o impedanciometría, podría efectuársela en el mismo día de la consulta.

Decidió proponerle esto al Sr. Gómez porque lo conoció cuando era alumno suyo en la carrera de fonoaudiología, y por esto sabe que es un muy buen profesional, inteligente, responsable y cuidadoso. A cambio de entregarle el privado el Sr. Gómez debía pagarle un arriendo mensual de $80.000.- mensuales más un porcentaje (el 10%) de lo que le cobre a los pacientes del Doctor Silva por cada examen. Sin perjuicio de eso, puede atender a otros pacientes, de otros doctores, sin necesidad de pagarle ningún porcentaje al Doctor Silva.

Desde hace un mes ya que el Sr. Gómez no atiende a los pacientes del Doctor Silva en el mismo día en que son derivados para el examen. De hecho, ha habido casos en los que algunos pacientes han sido atendidos con más de 10 días de atraso. Pero el Sr. Gómez nunca se ha retardado en el pago del arriendo.

Todo esto lo ha perjudicado como médico otorrino por cuanto sus pacientes reclaman que no son atendidos a tiempo y que tienen que volver a pedir hora con el doctor, quien tiene sus horas muy ocupadas, lo que atrasa los diagnósticos y tratamientos. Esto además no le conviene al doctor, porque sus horas de consultas están siendo ocupadas por pacientes a quienes no les va a cobrar, ya que vienen sólo a mostrar el resultado de sus exámenes audiológicos.

Ha pensado la posibilidad de terminar con el acuerdo con el Sr. Gómez, pero le tiene aprecio, y además, sabe que le costará encontrar a otro fonoaudiólogo de su capacidad que acepte este ofrecimiento en el corto plazo. Eso implicaría estar meses sin el servicio que le estaba dando a sus pacientes y además no utilizar el privado que tiene especialmente habilitado para efectuar audiometrías y otros exámenes otológicos.