**TERCER EJERCICIO DE NEGOCIACIÓN**

USTED ES EL FONOAUDIÓLOGO DON JULIO GOMEZ PINTO, quien se ha titulado hace unos pocos años. Fue el mejor alumno del Dr. Silva en el ramo que éste hacía en la universidad, y desde entonces ha tenido una muy buena relación con él.

Por ese motivo el Doctor Eduardo Silva Castro, cuando Ud. se tituló, le ofreció en arriendo uno de los privados de su consulta, habilitado con los equipos necesarios para que practicara en dicho lugar las audiometrías de sus pacientes.

Esto fue una gran oportunidad para empezar a trabajar, ya que gracias a eso contó desde el principio con pacientes derivados del Dr. Silva, y de a poco comenzó a hacerse conocido en el gremio médico.

Además, el Doctor Silva le cobra un arriendo de $80.000.- que incluye la oficina y los equipos con los que hace los exámenes, lo cual es una cantidad que está ligeramente por debajo del precio de mercado, y que él ha pagado rigurosamente. Lamentablemente, desde hace un mes a la fecha ha tenido que dejar de atender inmediatamente a los pacientes del Doctor Silva, por cuanto no es rentable atenderlos a ellos primero ya que no recibe el total de la consulta por cada examen.

Siente que en el acuerdo con el Doctor Silva no había quedado claro que tenía que darle prioridad a los pacientes del Dr. Silva; y además, siente que éste no valora adecuadamente el beneficio que significa contar con un fonoaudiólogo en la misma consulta y que eso tiene un precio. Además, él como fonoaudiólogo ya tiene un prestigio que el Dr. Silva no está reconociendo.

Por otra parte, siente que para progresar en su profesión no podrá seguir atendiendo a los pacientes del Doctor Silva con la preferencia que él reclama, porque necesita aumentar sus ingresos para poder adquirir sus propios equipos para audiometrías.

Si deja la oficina del Doctor Silva, sabe que perderá un flujo constante de clientes y, por lo tanto, habrá un tiempo en que quizás tenga menos ingresos, pero confía que más adelante se recuperará.