

Caso: ¿dónde está el terreno?

1- Exposición del conflicto

En **1989** el señor Ramiro Ramírez Rojas decide invertir parte de sus ahorros en un terreno ubicado en la localidad de City Bell, próxima a La Plata, perteneciente al señor Antonio Farkas.

City Bell es una zona residencial, con casas importantes y la mayoría han sido construidas en terrenos de 20 m x 40 m. El terreno fue comprado en la suma total de \$ 18.000.

Con el transcurso del tiempo quedaban muy pocos terrenos de esas características en City Bell. Debido a la gran demanda y a la poca oferta del mercado, los precios de los terrenos subieron considerablemente.

Después de hacer una evaluación de la oferta, y escuchando la opinión de varias inmobiliarias importantes de la zona, el señor Ramírez Rojas descubre que su terreno tenía un valor de venta de aproximadamente \$ 60.000. Si lograba vender el lote por \$ 60.000, estaría triplicando la inversión inicial.

El terreno en cuestión linda con la casa de Osvaldo Firpo. El señor Firpo había construido un importante chalet ocupando casi la totalidad de su terreno por lo que el aprovechamiento de su espacio verde era muy escaso.

Con el tiempo el señor Firpo sacó el alambrado divisor entre su terreno y el terreno correspondiente al señor Ramírez Rojas, aumentando la superficie libre y la posibilidad de aprovechar un terreno "abandonado".

El señor Firpo limpia el terreno, corta el pasto y coloca importantes plantas, lo que le permite integrar un hermoso parque a su casa. A medida que pasa el tiempo el señor Firpo considera al terreno como propio.

El señor Firpo -para lograr la total integración del terreno con su casa- coloca en todo el frente un cerco vivo, logrando una imagen de una sola propiedad.

En **1990** el señor Ramírez Rojas recorriendo un día la zona, descubre que su terreno no se veía desde la calle, ya que el mismo estaba totalmente integrado a una propiedad vecina. Es decir que para entrar en su propio terreno, el señor Ramírez Rojas tenía que tocar timbre en la casa del señor Firpo.

Bajo estas circunstancias el señor Ramírez Rojas decide hacer una visita al señor Firpo para que le explique lo que estaba sucediendo, pero el señor Firpo evita dicha reunión, comunicando telefónicamente que lo que él estaba haciendo era cuidar un terreno abandonado.

El señor Ramírez Rojas debido a sus múltiples ocupaciones le pareció que la idea era preventiva, ya que le permitía mantener el terreno en óptimas condiciones.

En **1992** el señor Ramírez Rojas decide vender el terreno de la localidad de City Bell, por lo que recurre a una inmobiliaria de la zona para ponerlo en venta.

La Inmobiliaria Bruzzone, que pertenece al martillero Rodolfo Bruzzone se muestra interesado en el terreno debido a que en la zona existían muy pocos terrenos con esas características.

El terreno es puesto en venta, pero es imposible distinguirlo a simple vista, debido a la integración con la casa del señor Firpo. Una parte de los posibles compradores preguntaban: **¿dónde está el terreno?** y la otra parte de los compradores se mostraba interesado en el conjunto (casa del señor Firpo y terreno).

La casa del señor Firpo tiene una superficie aproximada de 300 m². En esta casa viven solamente el señor Firpo y su señora, ya que sus 3 hijos viven en la ciudad de La Plata, distante a 20 Km. de City Bell. Un par de años atrás el señor Firpo intentó vender su casa pero no lo conformaron las ofertas, por lo que la casa se retiró de la venta.

El señor Bruzzone junto con el señor Ramírez Rojas deciden visitar el terreno. Cuando llegan, mirando entre las plantas, descubren que el señor Firpo había construido una pileta, la cual a simple vista parecía tener una parte construida dentro del terreno del señor Ramírez Rojas.

A partir de ese momento comienzan una serie de negociaciones entre las partes en conflicto para buscar una solución.

2- Partes intervinientes

Dueño del terreno: Ramiro Ramírez Rojas.

Ramiro proviene de una familia tradicional de la ciudad de La Plata. El padre es un importante empresario y la madre profesora.

Ramiro decide estudiar la misma carrera que el padre, alcanzando un cargo importante en una empresa de primer nivel en el país. Su trabajo le permite alcanzar la experiencia suficiente para poder vislumbrar futuros emprendimientos.

A medida que avanza en su profesión, decide invertir sus ahorros en propiedades, ya sean, terrenos, departamentos o casas.

Debido a sus conocimientos financieros y con una gran visión para hacer negocios, logra una rentabilidad muy seductora.

Con el tiempo, el rubro inmobiliario comienza a decaer, por lo que Ramiro decide desprenderse de todas sus propiedades para buscar una nueva fuente de inversión.

Propietario de la casa lindera al terreno: Osvaldo Firpo.

Osvaldo es una persona hosca, de pocas palabras, rudo, prepotente, con un carácter fuerte y explosivo.

Él está acostumbrado a ganar siempre, no acepta sugerencias. Tiene 3 hijos, los cuales ya han formado sus propias familias y viven en la ciudad de La Plata.

Osvaldo tiene 65 años y está casado con Clara desde hace 40 años. Tiene muchas influencias, tanto políticas como comerciales. Es reconocido por sus habilidades de generar grandes negocios.

La señora de O. Firpo: Clara Perales de Firpo.

Clara es una mujer dulce, de hermosa presencia y finos modales. Muy atenta, pero superada por el carácter fuerte de su esposo.

Extraña a sus hijos y sobre todo a sus 6 nietos que viven en la ciudad de La Plata.

Clara tiene 60 años y se siente sola en un barrio que se ha llenado de parejas jóvenes con hijos pequeños. No está de acuerdo con el comportamiento de su esposo, pero teme contradecirlo.

3- El conflicto

El conflicto principal que afronta el grupo es: **el terreno de City Bell**. Para solucionar el conflicto tendría que haber comunicación entre las partes involucradas, lo cual no se ha podido lograr.

El conflicto va más allá de la venta de un terreno, ya que no debemos olvidar la pileta construida por el señor Firpo.

La negociación comercial enfrenta cara a cara a los protagonistas, esa pareja indisoluble que forman el comprador y el vendedor.

4- Proceso de negociación

Primera reunión: Octubre de 1992

Ramiro propone una reunión con el señor Firpo, para tratar de solucionar el problema. El señor Firpo acepta e invita al señor Ramírez Rojas a su casa para intercambiar opiniones. En la reunión sólo están presentes el señor Firpo y el señor Ramírez Rojas. El clima es tenso y hostil.

Ninguna de las partes tiene intención de ceder nada, ya que cada uno piensa en ganar.

El diálogo es el siguiente:

(RRR)- Señor Firpo, usted sabe que el terreno que actualmente está ocupando me pertenece, por lo que tengo amplia libertad de hacer lo que quiero con mi terreno.

(OF) - Señor Ramírez Rojas, usted también sabe que el terreno estaba abandonado y yo lo mantuve limpio y ordenado.

(RRR)- Lo que usted plantea es cierto pero esto no le da derecho a construir parte de su pileta en mi terreno.

(OF) -La pileta está construida en mi terreno y no está en el suyo.

(RRR)- Me gustaría comprobarlo y medir los terrenos.

(OF) -Usted me está ofendiendo, yo no soy ningún ladrón de terrenos. No le permito medir nada. Retírese inmediatamente.

La negociación estuvo basada en posiciones. Las dos partes tenían una actitud dura y adversarial, de modo que era imposible que los negociadores alcancen un acuerdo ventajoso para ambos.

En julio de **1993** el terreno no había logrado venderse. Consultando con la Inmobiliaria Bruzzone, el señor Ramírez Rojas decide retirar el cerco que cubría la vista de su terreno, para que los posibles compradores pudieran apreciar lo que se estaba vendiendo. Para ello, el señor Ramírez Rojas contrata a dos personas para que hagan el trabajo.

Mientras se estaba retirando el cerco, aparece en escena una patrulla de policía.

La policía había recibido una denuncia que se estaban dañando plantas sin la autorización de la Delegación Municipal. (La Delegación Municipal de City Bell no permite retirar ninguna planta con más de 2 años de antigüedad sin su permiso. Esta delegación quiere mantener la zona, evitando el daño a la flora.)

Para evitar un futuro problema con la Delegación Municipal, el señor Ramírez Rojas decide suspender la tarea de retirar el cerco.

Desde **julio de 1993 hasta agosto de 1994** el señor Ramírez Rojas intenta reunirse infructuosamente con el señor Firpo, quien se hace negar. Alegando estar enfermo, de viaje, etc... Estas son las respuestas que da su señora.

En diciembre de **1995**, el señor Ramírez Rojas y el señor Bruzzone deciden ir a verificar si la pileta estaba construida tomando parte del terreno de Ramiro.

La única forma de entrar al terreno era saltando el cerco, ya que en la casa del señor Firpo no atendía nadie.

Cuando el señor Ramírez Rojas y el señor Bruzzone estaban en plena tarea de medición, se hace presente el señor Firpo con la policía.

El señor Firpo había denunciado a dos posibles ladrones que habían ingresado a su finca. Debido a esto se generó una gran discusión entre las partes.

Ambas partes insistían en sus posiciones, tratando de ganar la discusión, sin resolver el problema.

En octubre de **1996** el señor Ramírez Rojas no encuentra solución al conflicto, entonces decide cambiar de estrategia. Para evitar el choque con el señor Firpo, utiliza un estilo amable, hablar y tratar al señor Firpo como un amigo, pasando de ser un negociador duro a ser un negociador suave.

El señor Ramírez Rojas acuerda una nueva reunión con el señor Firpo.

Segunda reunión

Esta segunda reunión se desarrolla nuevamente en la casa del señor Firpo.

El diálogo es el siguiente:

(RRR)- Osvaldo, vos sabes que hasta el momento no nos hemos entendido, pero estoy dispuesto a charlar para buscar una solución.

(OF) -Señor Ramírez Rojas, usted sabe que el comportamiento que ha tenido es imposible de perdonar.

(RRR)- Sería bueno que olvides el pasado y hablemos del presente ¿no te interesaría comprar el terreno?

(OF) -Hasta el momento no había pensado en esa posibilidad, pero ahora que lo menciona no sería una mala idea. Estoy dispuesto a pagarle \$ 10.000 en 12 cuotas. Creo que es una oferta interesante.

(RRR)- Lo que me estás ofreciendo es una broma de mal gusto. Es imposible hablar con vos.

El señor Ramírez Rojas decide retirarse poniendo fin a la conversación.

Analizando esta segunda reunión, vemos que se siguió negociando en base a posiciones.

Lo que cambió fue la actitud del señor Ramírez Rojas, el cual pasó de ser un negociador duro a uno suave.

El señor Ramírez Rojas supuso que "hacerse amigo" del señor Firpo le resolvería el problema.

