

Lo que se vendió una vez lo entregan siete equipos

Mi actuación: primer minuto, el aviso — al responsable del evento (o a quien firme por él en el hotel), con el problema medido, no con la alarma: «la distribución firmada no entra: sobran dos mesas de diez; tengo dos soluciones y tres horas.» El que avisa con soluciones es un profesional; el que avisa con pánico, un problema más.

Las dos soluciones, listas para elegir: (a) redistribuir — pasar de mesas de diez a mesas de doce donde el protocolo lo permita, manteniendo presidencia intacta, y el salón respira; (b) ampliar el espacio — abrir el salón anexo o la terraza para el aperitivo o la barra, liberando metros del principal. Cada una con su coste en tiempo y personal calculado. Quien decide es quien puede hablar con el cliente — pero decide entre opciones montables, no ante un muro.

Y lo que no se hace jamás, en orden: no se calla esperando que «quepa apretando» — el agobio de la sala lo pagarán doscientas personas durante cinco horas; no se improvisa la solución sin autorizar — tu arreglo silencioso descoloca a los otros seis equipos; y no se menciona el problema al anfitrión llegado el momento — para él, el salón siempre estuvo pensado así. Los partos difíciles del montaje no salen en la foto de la boda.