

Disputas y rupturas entre socios

Todo empieza con la ilusión y el desinterés por las cuentas como si de un grupo de Boy Scouts se tratara, pero pronto aparecen las rencillas y desavenencias. Más del 80% de las asociaciones profesionales no duran más de cinco años. La confianza y la comunicación deben regir sus destinos. Por **Fernando Trias de Bes**.



He aquí un dato devastador: más del 80% de las asociaciones profesionales no duran más de cinco años. Las formas de ruptura son variadas; desde la separación amistosa hasta la dolorosa en la que se pierden dinero y clientes, con cabreo incluido y abogados de por medio.

¿Por qué una relación profesional que comenzó con una ilusión desbordante termina como el rosario de la aurora? Por las desavenencias entre socios. La más frecuente tiene que ver con quién aporta más. Cuando la emoción inicial se desvanece, uno empezará a calcular en privado si aporta más dinero que sus socios. Hoy por ti y mañana

por mí. Pero ¿qué sucede cuando casi siempre es por ti? Que uno hace cuentas de lo que ganaría si no tuviese nadie con quien compartir sus logros. Y pasa entonces que se lo cuenta a la pareja, quien se convertirá en un consejo de administración paralelo que se reúne para ponernos la cabeza como un bombo y reafirmarnos cada vez más en la conclusión de que lo mejor es continuar a solas.

► **La segunda fuente de conflictos** tiene que ver con la eficiencia y la eficacia. Es una ley universal e inmutable: nadie trabaja mejor que nosotros. Si soy rápido, porque soy rápido, y si soy lento, porque

no tengo que repetir las cosas y mi socio, que parece que va más deprisa, al final es más ineficiente porque ha de hacerlo todo tres veces.

El tercer motivo de desavenencias tiene que ver con algo tan sencillo, pero a la vez tan conflictivo, como el estilo profesional. El modo de vestir, la inversión en decoración de la consulta, oficina o despacho, el modo de atender a los clientes... Las apariencias son el síntoma de nuestros logros y fracasos.

► **El cuarto motivo** vendría representado por las desconfianzas. La duda lo mata todo. ¿Estará desviando trabajo sin que yo me entere? ¿Qué hace las horas que no está aquí? ¿Por qué no me avisó de aquella transferencia bancaria? Y, finalmente, el devenir. Es ley de vida. Podemos estar de acuerdo en todo hoy, pero no dentro de cinco años.

La lista de motivos de desavenencias sería interminable. ¿Es, por tanto, mejor no asociarse? No necesariamente. Lo que hay que tener claro es cómo conservar una asociación profesional. Y sus pilares son muy parecidos a los que sostienen una relación conyugal o de amistad: comunicación, comprensión, paciencia, confianza y flexibilidad. Es fundamental saber que nunca nadie hará las cosas como las haríamos nosotros. Hay gente que no sabe delegar porque no soporta que no se ejecute todo como él lo haría. Un lastre organizativo y profesional para toda empresa o negocio. Con los socios ocurre lo mismo. Cada uno tiene su estilo, y hay que respetarlo. Nos guste o no. Por otro lado, hay que saber escuchar. Las prioridades en la vida van cambiando con la edad. Y ya que uno se ha independizado, es una pena que, debido a una asociación, no pueda dirigir su vida personal y profesional hacia los derroteros que desea.

La comunicación es el eje de todo. Sin ella, diaria y sincera, no hay asociación que perdure más de cinco años. ●

✦ *Fernando Trias de Bes es profesor de Esade, conferenciante y escritor.*

El placer de compartir gastos y beneficios

Una de las ventajas de las asociaciones profesionales es que permiten un abanico enorme de opciones a la hora de decidir cómo repartir tanto gastos como beneficios. Incluso riesgos. Pero hay que tener la confianza de hablar de ello sin

rasgarse las vestiduras. Eventualmente puede acudir a consultores o abogados especialistas en asociaciones profesionales, que las han visto de todos los colores y les propondrán fórmulas de colaboración ya contrastadas en otros casos. ●