

OPINIÓN: APUNTES DE LIDERAZGO

CINCO CONSEJOS PARA ELEGIR EL SOCIO IDEAL

Es frecuente recurrir a compañeros de viaje en los que apoyarse. Pero acertar en la elección es una cuestión tan importante que puede depender de ella el éxito o el fracaso del proyecto

Plácido Fajardo

Managing Partner de Leaderland



Seguro que conoce a algunos profesionales que abandonaron un buen día el entorno corporativo para **emprender proyectos propios**. El mundo del trabajo está cambiando a la velocidad del rayo y la fórmula tradicional por cuenta ajena hace tiempo que comenzó a dar paso a otras mucho más flexibles y ágiles. Ocurre a menudo en los servicios profesionales, como el asesoramiento o la consultoría en asuntos de negocio, jurídicos, tecnológicos, financieros, etc., servicios considerados 'intuitu personae', o sea, por razón o en consideración de la persona y basados, por tanto, en las capacidades de quien los proporciona.

Aquellas reticencias de las empresas que solo contrataban servicios externos con las grandes firmas conocidas, que salvaran a base de 'branding' la responsabilidad del contratante si la cosa fallaba, se han ido difuminando. Ahora se busca, sobre todo, a **quien realmente aporta**, a quien se lo sabe y lo hace bien a un coste competitivo.

Los ecosistemas que rodean a las empresas en sus respectivos sectores de actividad están plagados de pequeños, pero superespecializados, proveedores que aportan un '**expertise diferencial, cualificado y de alto valor**' para quien los contrata de manera flexible, por proyectos. A ellos han ido a parar muchos directivos o profesionales de talento que un buen día salieron de la rueda convencional corporativa y asumieron el precio de cambiar estabilidad por libertad.

Precisamente hace unos días me comentaba una amiga que eligió este cambio hace unos años su nuevo proyecto, para el que había elegido a una socia. Es frecuente recurrir a compañeros de viaje en los que apoyarse y con los que compartir penas y alegrías. Pero acertar en la elección es una cuestión tan importante que puede depender de ella el éxito o el fracaso del proyecto, su continuidad o su ruptura temprana. Es aconsejable, en lo posible, darse un **periodo de prueba previo** por ambas partes con el fin de confirmar expectativas mutuas, antes de formalizar la vinculación.

Si es usted una de esas personas que están pensando en elegir socios para emprender juntos, me permito darle algunos **consejos** por si pudieran ayudarle, teniendo en cuenta que no me refiero al mero socio financiero, sino al compañero de fatigas con el que estar codo con codo en la labor cotidiana.

1. Complementariedad

Tener un socio significa, sobre todo, **sumar**, y lo ideal es que uno más uno sean más que dos. Por eso, en materia de conocimientos o experiencia, no es aconsejable buscar clones, tentación habitual a la que sucumbimos, sino complementariedad. Abarcar espacios diferentes proporcionará una amplitud mayor y enriquecerá el proyecto, además de evitar incómodos solapes en materia de relaciones, 'expertise' o posicionamiento frente al mercado.

2. Generosidad

Compartir con un socio es la prueba de fuego en materia de generosidad, toda una actitud ante la vida, que no solo hace referencia al aspecto crematístico. Por supuesto el capítulo económico es básico, genera la mayoría de las posibles discusiones y requiere de los mayores consensos.

Pero voy más allá de eso. Las personas generosas, desprendidas, no van anteponiendo el interés económico propio ante todo lo demás, y eso se nota a las primeras de cambio. Un **cierto despegue de lo material** ayuda mucho a la hora de llevar la sociedad en armonía, y a elevar la mirada por encima de las pequeñas cuestiones puramente económicas. Generosidad también **en el esfuerzo, en la dedicación y en la actitud.**

3. Compromiso y lealtad

El compromiso requiere poner todos los recursos posibles a favor de la causa conjunta. Hay que demostrarlo frente a los demás y es algo que se percibe fácilmente, sobre todo su ausencia. Dedicar todas las energías posibles y hacerlo con ilusión es una condición 'sine qua non', como también exhibir una **vinculación emocional** con el proyecto.

La lealtad implica no hacer nada que pueda perjudicar a la sociedad, y **mirar por el interés conjunto tanto como por el individual.** También requiere ser solidario con las decisiones que se adopten y actuar de buena fe.

4. Afinidad personal

El socio tiene que ser alguien con quien nos apetezca estar, con quien nos sintamos a gusto. Llamémosle afinidad, sintonía, buena química, da igual cómo definirlo, pero saben a qué me refiero. Si limitamos la relación a lo estrictamente profesional, sin haber de fondo una buena, incluso muy buena, relación personal la cosa puede quedar un poco coja.

No es nada fácil la vida en el seno de una sociedad profesional en la que se comparten tantas cosas. El motivo más frecuente por el que los proyectos descarrilan es el que **afecta a las relaciones entre los socios**, tradicional objeto de disputas y desavenencias. Una buena relación personal puede convertirse en la mejor pértiga para saltar el mayor de los obstáculos.

5. Admiración

Esto fue algo que me dijo un amigo hace años. A los socios, además de respetarlos, hay que admirarlos de alguna manera. Ya sea por la trayectoria demostrada, por las capacidades que poseen, sus conocimientos, sus habilidades o sus valores, es muy bueno que exista una mutua admiración. Es algo que se traslada hacia fuera y contribuye a **elevar la reputación del proyecto** en su conjunto y de quienes lo sostienen.

El viaje que supone emprender un proyecto propio va a ser cada día más habitual. Hacerlo en soledad, como dice el célebre proverbio oriental, nos permitirá ir más rápido, pero **hacerlo en compañía nos permitirá llegar más lejos.** Acertar en la elección de los compañeros es el primer paso para convertir esa experiencia en una de las más fructíferas y satisfactorias de nuestra vida. Pero ahora lo que toca son las vacaciones, así que les deseo que descansen y las disfruten todo lo que sea posible.

El Confidencial