



Cómo se harán negocios en el futuro

La abogada americana Kim Wright diserta hoy en el Artium sobre las nuevas pautas de organización empresarial

DAVID GONZÁLEZ
dgonzalez@elcorreo.com

VITORIA. Hay una nueva forma de hacer negocios. Tal vez todavía suene a chino por aquí, pero en otros puntos del planeta como Holanda o Estados Unidos causa admiración. Y ya genera tendencia. La estadounidense Kim Wright –abogada, consultora, coach y autora best-seller– presenta hoy en el congreso ‘Contratos colaborativos Design Thinking’ cómo afrontar futuras relaciones laborales. De puertas para dentro, con los proveedores, para nuevas aventuras empresariales y con las que puedan formarse en un futuro próximo.

Wright, quien vive en un puente aéreo constante, acaba de llegar de Holanda. Allí asesora a Buurtzorg, una firma gestada en 2007 con cuatro enfermeras... y que ahora roza las 14.000. Es líder en su país en atención sanitaria a personas mayores. Su estructura funciona con pequeños equipos de unas cuatro o cinco profesionales. Cada grupo decide sobre sus clientes y posibles salidas e incorporaciones. «Es una estructura absolutamente horizontal. El departamento de Recursos Humanos ha desaparecido», defiende. «La gente decide porque son profesionales y los profesionales saben qué hacer».



J. Kim Wright abogada americana y María Jose Anitua. RAFA GUTIÉRREZ

Sobre este modelo, entre otras alternativas, disertará hasta este sábado. «En Holanda ya hacen contratos con esa filosofía. Y el grado de satisfacción y motivación es enorme. Hay mucha libertad, pero también mucha responsabilidad».

Esta «evolución» se basa, insiste, en el «acuerdo». Entre los equipos, proveedores y clientes. «Colaborar en vez de competir», resume. Y esa mentalidad, insiste Wright, puede vertebrarse. Ya hay una fórmula legal que se usa en otros países. Su nombre es contrato colaborativo.

¿En qué consiste? «Se deja por escrito qué hacer ante cada conflicto, porque van a producirse. Somos humanos». Estos acuerdos prevén cada situación de futuro y la posible salida. «Porque cambia la vida, nuestra visión puede ‘desalinearse’ con nuestros socios y ahí llega el conflicto».

Frederic Laloux, autor del superventas ‘Reinventar las organizaciones’ fue el primero en poner por escrito esta nueva tendencia. Su libro ha vendido más de 100.000 ejemplares sólo en su versión inglesa. Wright lo usa como base. «Antes de empezar cualquier nueva relación contractual deberían estipularse mecanismos de autoresolución de esos conflictos». ¿Cómo? «Primero se busca una relación de cercanía con las personas en conflicto. Van a un comité en la empresa cuando no son capaces de llegar a acuerdo por sí mismo. Si aún así no se arregla, se puede acudir a un mediador externo», enumera.

«Como una relación íntima»
Según su experiencia profesional, quienes han puesto en marcha este mecanismo han acometido antes «un cambio de mentalidad». Aunque ella prefiere la palabra «evolu-

ción». Esta receta la ha llevado por lugares tan dispares como Estados Unidos, Italia, India, Pakistán, Sudáfrica, Holanda o Nepal.

¿Y qué sucede cuando las mentalidades de los socios o futuros compañeros de aventuras empresariales son muy dispares? «Está claro que lo mejor es coincidir en visiones. Cuando eso no ocurre, si te das cuenta de que vas a chocar, lo mejor es no seguir adelante. Si avanzas y no estás alineado, habrá un dolor futuro». Esta fórmula de nuevo cuño, insiste Wright, «ahorra mucho dinero a las partes». De ahí que alegue la importancia de trabajar hasta la extenuación la fase de preparación de cualquier negocio. «Da igual que sea grande, pequeño o mediano».

«Es como una relación íntima. Al principio todo es genial y quieres ir deprisa. Muy deprisa. No ves más que cosas buenas enfrente. Sin embargo hay que chequear muy bien ese inicio». Y cuando aparecen los primeros desacuerdos hablarlo siempre. «Si te lo callas y lo escondes, es una piedra que queda siempre ahí. Si se van sumando y sumando otras, al final se convertirá en un obstáculo insalvable. Todo explotará».

Un hervidero de ideas novedosas inédito y pionero en España

D. G.

VITORIA. La Asociación de Derecho Colaborativo de Euskadi es la responsable de esta primera edición del congreso Contratos Colaborativos Design Thinking. Desde hoy, a partir de las 9.30 horas, y hasta la tarde del sábado, el museo Artium acogerá este hervidero de novedosas ideas.

Se trata de una iniciativa dirigida a abogados, empresarios, emprendedores y profesionales liberales. «Es una nueva filosofía que estamos convencidos de que va a acabar triunfando en un futuro cercano», afirma Mari Jose Anitua, una de las fundadoras del colectivo, que acudirá a Boston el próximo año para dar su visión sobre esta nueva corriente. Este congreso contará con Kim Wright como ponente estrella, autora del best seller ‘Lawyers & peacemakers’ (Abogados y pacificadores), considerado uno de los pilares de este nuevo pensamiento para el mundo judicial y empresarial.

Participará asimismo el artista Alex Carrascosa. Tecnólogo social, diseña y «facilita procesos de diálogo e interacción colectivo y organizacional». El triunvirato de ponentes lo completará Jacobo Ducay. Esta letrado, facilitador y mediador es también director de Habitus Inc Spain. Y todavía le queda tiempo para ejercer de profesor en la prestigiosa universidad madrileña Nebrija.

Derecho y empresa

La parrilla de actividades incluye opciones de todo tipo. Hoy se ofrece una visión introductoria a los contratos colaborativos, el eje de estas jornadas. Se explicarán «movimientos internacionales de derecho y empresa».

El sábado, también en horario de mañana y tarde, habrá «círculos de escucha empática y generativa». Se trabajará «en grupos de afinidad sobre la creación de un modelo de negocio a partir de un contrato colaborativo». Siempre con esta nueva fórmula como vertebrador de la jornada, los participantes incidirán «sobre ideas fuerza como la visión, la misión y los valores».