

Cápsula Empresarial

Propemi
BAC Credomatic



La elección de los socios

Los empresarios crean valor constantemente. El primer paso es hacerlo dentro de la empresa, ampliando el alcance del portafolio de productos y servicios, mejorando la experiencia de los clientes. Sin embargo, llega un punto en que el valor únicamente puede crecer creando nuevas empresas, sobre todo cuando no hay alcance de incrementar líneas dentro de los negocios ya existentes. En ese momento es crucial la decisión de buscar y elegir socios con los cuales llevar a cabo nuevos proyectos.

La experiencia de hacer negocios junto con personas nuevas puede tener etapas en las que toca trabajar más que el socio, otras en la que se da al revés. Se puede encontrar socios que son buena compañía en las buenas y en las malas, pero también personas que llegan a ser oportunistas o huyen en los momentos de verdad.

Los seres humanos somos impredecibles y podemos toparnos con personas equivocadas en la vida emprendedora, con consecuencias graves. Más allá de relaciones familiares o de amistad, un fracaso de negocios puede acabar con ellas, llevándolos incluso a complicados procesos legales.

Las personas más idóneas para asociarse deben validar rasgos importantes:

1. **Habilidades:** la persona practica competencias que podrían complementarte en situaciones corrientes o extraordinarias.
2. **Experiencia:** la persona ha vivido situaciones valiosas que pueden aportar a solucionar problemas futuros.
3. **Ética y valores:** la persona debe demostrar no huir del reto y de los problemas, debe mostrar compromiso.
4. **Resiliencia:** la persona es capaz de reaccionar rápidamente ante situaciones críticas.
5. **Capital disponible para invertir:** la persona debe ser capaz de aportar financieramente.

Algunos consejos útiles para buscar socios de negocios son los siguientes:

1. **Investiga sobre los candidatos:** pregunte a las personas que lo conocen cómo se han comportado en otros negocios, hable con proveedores, incluso con sus

Cápsula Empresarial

Propemi
BAC Credomatic



profesores, para indagar sobre sus credenciales.

2. Para convencerte, puede ser conveniente contratar a la persona como empleado antes de darle participación: te permitirá conocerlo en situaciones controladas y su manera de desempeñarse. Si se llega a proponer a un empleado asociarse, debe llevarse lista la propuesta del número o porcentaje de acciones que tendrá.

La celebración de contratos legales resulta fundamental para protegerse de eventuales situaciones de oportunismo. El mismo deberá estipular cómo se van a distribuir las acciones, cuándo y por qué. Por ejemplo, se detalla el porcentaje de acciones que tendrá X socio, seguido de las condiciones o premisas a cumplir para refrendar ese porcentaje (mínimo de años de permanencia en la empresa, funciones a desarrollar con claridad de los productos a entregar, tiempo de entrega, entre otros). También puede establecerse que, de incumplirse estos compromisos, las acciones pasen al otro socio, favoreciendo la búsqueda de otras personas para incorporar. La idea es dejar claro que las partes están seguras ante cualquier imprevisto en la relación que se salga de los acuerdos iniciales.