

Emprende
País

UN PROGRAMA DE:
**Fundación
Bolívar
Davivienda**

TIPS PARA MANEJO DE SOCIOS





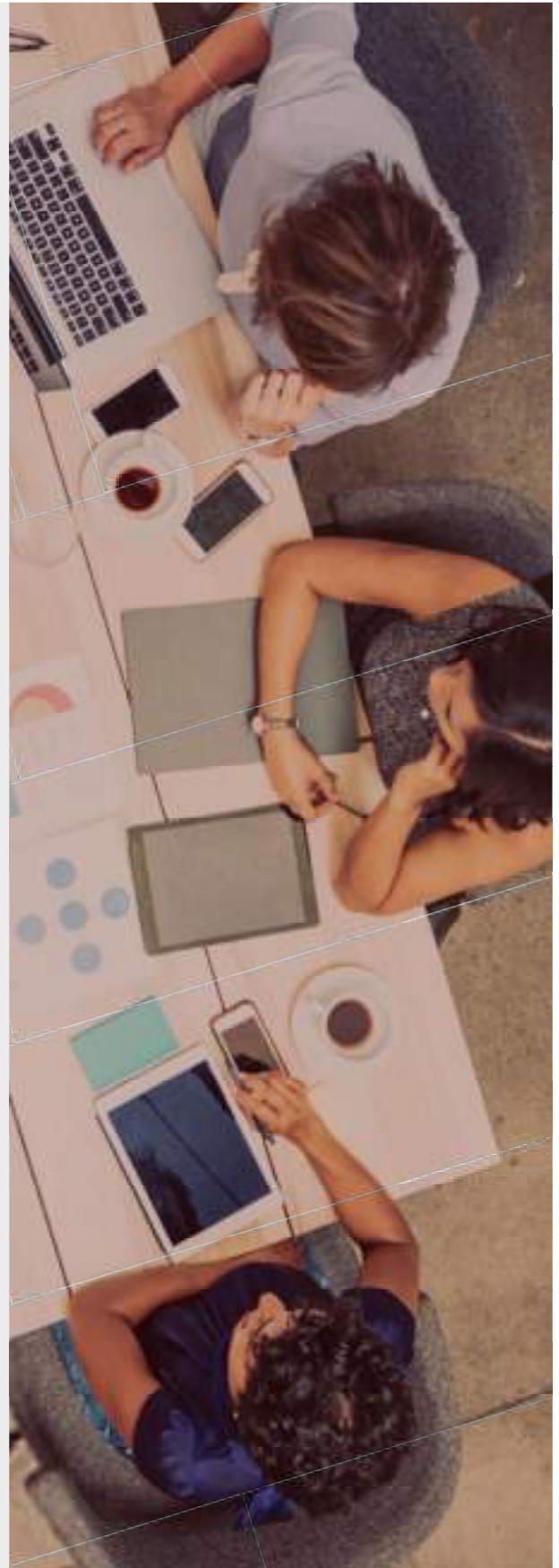
En teoría, una sociedad es una buena forma de iniciar una empresa.

Sin embargo, esta no siempre es la mejor forma en la que un emprendedor puede organizar su negocio, esto debido a los conflictos que se pueden generar por el mal manejo de estos.

Lo difícil de la mayoría de las sociedades es que son como los matrimonios, y si conoces las estadísticas, sabes que más de la mitad no sobreviven. Hacer que un matrimonio funcione involucra manejar una serie de asuntos de pareja: ego, dinero, estrés y manejo de gastos; lo mismo ocurre con las sociedades:

Todos hemos escuchado más de una vez historias de socios que acaban a peleas e incluso en los juzgados y lo más triste es, que una buena parte del conflicto podría haberse evitado si se hubieran establecido unos buenos acuerdos cuando la relación era buena.

Es por eso que este artículo va precisamente dirigido a darte algunas estrategias, que te sugerimos coloques en marcha cuanto antes para evitar conflictos futuros.





Conoce los diferentes tipos de socios.

¿Crees que sólo hay un tipo de sociedad? **Estás equivocado.** Con una sociedad general todos comparten las mismas ganancias y pérdidas, a menos que tengas un trato diferente.

Con una sociedad limitada, una parte actúa como el socio general y los otros como socios silenciosos. Tu abogado puede ayudar a decidir qué tipo de sociedad es mejor en cada situación.



Establecer una visión común del negocio:

La visión engloba tanto el contenido de lo que hacen como de hasta dónde quieren llegar. **¿Tienen claro en qué quieren convertir la empresa y cómo se ven cada uno de ustedes en ella?**

Esto tiene que quedar claro porque las expectativas de hasta dónde quiere llegar cada socio pueden ser diferentes y si no se habla, cuando uno quiera ir más lejos y el otro decida que ya está a gusto como está puede ser una fuente de conflictos mucho más grande de lo que uno pueda imaginar porque estamos tocando en algo muy sensible: **los sueños y ambiciones en la vida de las personas.**





Definir los valores del negocio

Es recomendable hacer una lista de no más de 5 valores que marquen la base del negocio, valores que además estén alineados con sus propios valores a nivel personal y profesional.

Si los valores de la empresa chocan con los valores individuales de cualquiera de los socios, las probabilidades de conflicto se multiplican.



Definir los roles y responsabilidades de cada socio

Es importante que cada socio sepa lo que tiene que hacer y para qué está ahí, qué puede aportar, cuál es su rol y cuáles son las responsabilidades asociadas a su rol. Esto tiene que quedar claro y, sobre todo, que las zonas grises, queden cubiertas.

Asociado con esto estarán las remuneraciones y el reparto de beneficios que no tiene por qué ser al 50%. Cuando todo esto no está claro, más tarde o más temprano llegará el momento en el que alguien sienta que trabaja más que el otro y que recibe menos en compensación. vzaz a

3

4





Definir la estrategia de salida del negocio.

Esto es algo en lo que casi nadie se para a pensar porque al principio todo es ilusión. Emprender un negocio es una carrera de fondo plagada de incertidumbre y lo que hoy pensabas que era de una manera, en la práctica puede ser de otra y cambiar totalmente tus prioridades y valores.

Por lo tanto, establecer un procedimiento para tener en cuenta, en caso de abandono de uno de los socios, cómo hacerlo para que haya los menores perjuicios posibles. Se trata de caminar unidos, pero jamás atados.



Firmar un acuerdo por escrito y revisarlo periódicamente.

No importa que tan cercanos sean, todo lo que acuerden, déjenlo por escrito. No hace falta una gran formalidad en el lenguaje, pero sí que tiene que quedar claro lo que significa cada cosa para evitar el malentendido.

Y dado que nuestro negocio evoluciona con nosotros mismos, es importante establecer un periodo razonable para sentarse y revisar los acuerdos iniciales.





Protege las relaciones importantes.

Antes de asociarte con un amigo o pareja, pregúntate si vale la pena poner en riesgo la relación si algo sale mal.

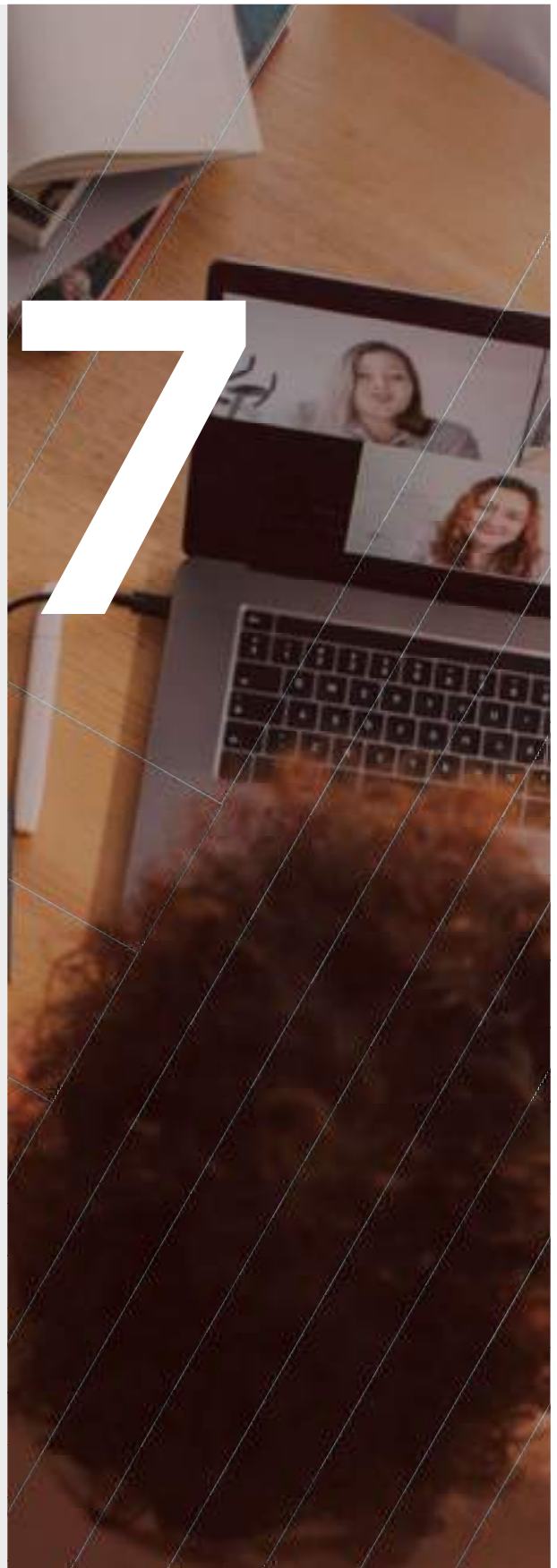
Cuando tienes negocios con amigos puede ser difícil mantener el profesionalismo y podrías llegar a ignorar todos los acuerdos de la sociedad. Así mismo, si eres socio de tu pareja, tu matrimonio estará en juego.

Si decides seguir esta ruta, establece los límites entre la casa y el trabajo, define los roles de cada uno y ten un buen sentido del humor.

Por último, y cómo norma general:

Les sugerimos ser flexibles y honestos, primero con ustedes mismos y después con su socio.

Es importantísimo poder asociarse para poder crecer el negocio, es genial hacer socios, hacer buenas sociedades, pero hay que manejarlas correctamente, esperamos que estas 8 ideas te ayuden a manejar tu sociedad lo mejor posible, y debido a que tu compañero de viaje ha de ser alguien que sume, nunca te asocies por miedo porque acabarás eligiendo mal y en vez de unir fuerzas lo que unirás serán inseguridades.





El futuro
es de todos

Gobierno
de Colombia

Conozca más en:

www.fundacionbolivardavivienda.org



Emprende
País

UN PROGRAMA DE
**Fundación
Bolívar
Davivienda**

innpulsa
Colombia