

Usted está en : www.un-emprendedor.com » [Las Sociedades](#) » [Definiendo los Socios de su Emprendimiento](#)

Definiendo los Socios de su Emprendimiento

☆☆☆☆☆ (0 votos, media 0 de 5)

Miércoles, 05 de Mayo de 2010 09:53

Entre la amplia gama de emprendimientos que se pueden llegar a crear, existen muchos que requieren de socios (más adelante aclaro un poco el alcance de la palabra "socios"). Los socios de entrada, pueden aportar un sinnfín de elementos al [proyecto emprendedor](#), desde [dinero](#), pasando por experiencia y tiempo a ser dedicado a la empresa. Claro que no todas las [empresas](#) requieren de socios, ya que usted puede llegar a ser el único emprendedor, aportando dinero, tiempo, experiencia y mucho más. Los 2 modelos son totalmente válidos, pero al tener socios entra un componente adicional que parece trivial, pero que en muchos casos es complicado de manejar: las relaciones humanas.



Imagen tomada de Flickr.com

En este artículo me voy a centrar en los emprendimientos que requieren de socios, ya que es un aspecto que puede ser complicado y que no todos estamos preparados para enfrentarlos. Definitivamente cuando yo inicié mi primer gran negocio, tenía muy poca información sobre este particular, pero varios años después conozco un poco más del tema y quizás pueda aportarle un poco de información sobre el mismo.

¿Quiénes son los Socios?

La palabra "socio" puede llegar a ser un poco amplia, razón por la cual empiezo por definirla. En el emprendimiento y las sociedades, podemos ver los socios como los que "hacen parte de la empresa o sociedad". Es decir, quienes son los dueños de la empresa, bien sea porque han conformado legalmente la empresa y así aparece en los registros, o si es un poco más informal (por ejemplo en la etapa de proyecto emprendedor), quienes hacen parte del proyecto.

De entrada los socios son los dueños del proyecto. Estas [personas](#) tienen algún tipo de [propiedad](#) en la sociedad o proyecto y esperan recibir en un futuro algún tipo de retorno, principalmente de carácter económico por esta propiedad. El retorno se recibe por las [utilidades](#) de la empresa o por el potencial que se tiene de vender parte o la totalidad de esta propiedad. Los socios involucrados pueden tener partes equitativas en la sociedad o estas pueden diferir; esto lo define cada sociedad según sus reglas.

Para convertirse en socio de una empresa o proyecto, se debió llevar a cabo algún proceso. Entre otros, la persona se comprometió a [trabajar](#) con la empresa y sacarla adelante. Este modelo es muy común cuando la empresa inicia labores y el dinero es escaso. También se presenta cuando se vincula a personas, usualmente en cargos directivos, en las cuáles si logran ciertas metas se les recompensa con acciones de la empresa (o la posibilidad de que adquieran acciones). Adicional a los anteriores, estás los socios que aportan experiencia y nombre. Por ejemplo, es usual en la firma de abogados que el nombre de la misma sean los apellidos de los socios principales. Estas personas puede que trabajen o no de tiempo completo en la empresa, pero su mayor valor es que su nombre respalda [el trabajo](#) a realizar, que es un intangible muy apreciado. Finalmente se encuentran los socios netamente capitalistas, que su única misión es aportar dinero para sacar adelante la empresa. A cambio de aportar dinero, reciben un porcentaje de la propiedad de la empresa.

Más allá de los socios que hacen parte de la empresa, se encuentran otro tipo de socios, generalmente conocidos como los "socios comerciales". Estos socios suelen ser empresas que ayudan a la empresa en ciertas tareas,

Suscripción Lista de Correo

E-Mail:

Nombre:

Apellido:

Compartir y Marcadores



Redes Sociales

[facebook](#)

[Linked in](#)

[myspace.com](#)
a place for friends

[twitter](#)

Suscripción RSS



Publicidad

Anuncios Google

Bufete Illueca- Abogados
 Panamá- Constitución de Sociedades
 Fundaciones- Consultoría Fiscal
www.illueca.com

Invertir en Colombia
 Futuros de Petróleo, Oro y Divisas. Gane 30% mensual.
 Asesoría Gratis.
www.inversionenfuturos.info

Soluciones de Negocio SAP
 Administre su negocio

como el ser proveedores, distribuidores o en alianzas de otro tipo. Incluso, hay quienes pueden llegar a incluir entre los socios comerciales al Gobierno o algunas entidades de este. Aunque estos socios son vitales para el [desarrollo](#) de las empresas, en este momento no voy a abordarlos, sino a los socios que mencioné en los párrafos anteriores.

El Llamado a los Socios



Imagen tomada de Flickr.com

Cuando se inicia un proyecto emprendedor, la cabeza del mismo usualmente requiere de diferentes tipos de ayudas en su futura sociedad, las cuáles indirectamente se han mencionado. Por un lado requiere de personas que lo acompañen en el desarrollo del proyecto, que complementen sus conocimientos y que estén dispuestos a trabajar por sacar adelante el mismo. Si el proyecto requiere de una amplia inversión económica, también requiere de inversionistas. En fin, cada proyecto requiere de un número de personas y el punto está en encontrar las personas precisas. Desde mi punto de vista, la clave es encontrar personas que aporten gran valor a este proyecto.

Cuando yo comencé mi empresa, yo estaba buscando personas que me ayudaran a sacar adelante mi empresa. Este era el primer paso y requería de personas que creyeran en mi idea y quisieran sacarla adelante. Yo tenía la idea y tenía algo de miedo en contarla porque pensaba que "alguien me la podía robar". Este es un miedo muy justificado y creo que hace parte de un comportamiento muy humano. Sin embargo la experiencia me mostró que este es un miedo que se tiene que dejar aparte, pues si no se hace, será muy difícil progresar. Es factible que la idea "alguien se la robe", pero es un riesgo que se debe tomar. Lo importante es mostrar como el líder de la idea tiene mucho conocimiento (conocido como *know-how*), de forma que la única forma de salir adelante es trabajar en este equipo que se formará.

Un error que yo cometí fue que mi grupo de trabajo, con mis socios más cercanos, no formábamos un equipo multidisciplinario. De hecho era todo lo contrario, casi todos teníamos el mismo perfil y conocimientos. Es bueno buscar personas que se complementen, en diferentes temas como ingeniería, administración, finanzas, legal y otros. Además todos teníamos el mismo rango de edad y la misma experiencia (todos teníamos 22-25 años y muy poca experiencia). Este equipo no solo ha debido ser interdisciplinario, sino que hemos debido contar con personas con todo tipo de conocimiento. Esta es una gran lección que aprendí a la fuerza y que espero usted la tome en cuenta.

Al [iniciar un negocio](#) con un grupo de socios, se debe tener claro quiénes trabajan y como lo hacen. Debe existir un líder claramente definido, quien sea quien medie en el desarrollo del proyecto. Desde un principio debe quedar muy claro como se divide la propiedad de la empresa, ojalá por escrito. Mi consejo es que si todos están trabajando por igual, la repartición de la empresa debería ser por partes iguales, de forma que nadie se sienta en desventaja. En lo posible, se debe evitar la existencia de un socio mayoritario que controle la empresa. Esto fue precisamente lo que hice yo, ya que yo era el socio mayoritario. Yo trabajaba mucho, correspondiendo a mi porcentaje accionario. Y la gran mayoría de los socios minoritarios trabajaban mucho menos, acorde a su participación accionaria. Es decir que el compromiso de estos socios minoritarios, era menor al mío y esto era entendible.

En cuanto a los socios capitalistas, ellos son los que seleccionan a los emprendedores, o al menos así pareciera, pues son ellos los que dicen si nos ayudan o no. El aspecto más importante con estos socios, es dejar por escrito los términos de su participación. Entre otros aspectos, debe quedar claro el dinero que aportan, en que fechas, que otros aporten traen (experiencia, contactos, otros), la repartición de las utilidades, la participación accionaria y los mecanismos de salida de la empresa. También debe quedar muy en claro que pasa si la empresa no sale adelante y el dinero invertido se pierde.

El punto más importante, sea para socios capitalistas o de trabajo, es el aspecto de las relaciones interpersonales. Aunque no siempre será posible, en especial con los capitalistas, debemos conocer los socios con los que vamos a trabajar. Es vital saber que podemos trabajar de la mano sin crearnos problemas, sin pelear y sin discutir cada vez que nos veamos. Esto no quiere decir que alguien no sea capaz de criticar una postura y defender sus ideas, lo que quiere decir es que se deben evitar personas conflictivas y con las que casi de forma natural solemos pelear por cualquier motivo.

No existe una regla de oro a la hora de seleccionar los socios. Creo que aquí juega mucho el "sexto sentido". Lo que si tengo claro, es que a la hora de encontrar socios que aporten gran valor, el emprendedor debe ser algo arriesgado, y como se dice popularmente, "lanzarse de cabeza al agua". Siempre piense en el futuro y como esa persona le aportará a su empresa y como serán las relaciones interpersonales.

Etiquetas: [socios](#), [sociedades](#), [valor](#), [dinero](#)

con éxito. Pruebe gratis la demo online ahora!
www.SAP.com/Colombia

Regístrate en un segundo

Rellena 4 campos y a operar Cuenta demo gratuita
www.fxcmespanol.com

¿Te urge ganar dinero?

Documento gratis te explica cómo ganar dinero en Internet.
www.EmprendedoresVirtual.com

Es esto política social?

Llego a casa todos los días consernada de la situación que se está viviendo en la calle debido a los reajustes economicos que

[read more...](#)

ADD YOUR BLOG [BlogUpp!](#)

DOCENTE INSPIRADOR DE

Una hermosa experiencia en el aula me ha hecho reflexionar profundamente sobre uno de los múltiples

[read more...](#)