

NO TODAS LAS ASOCIACIONES HACEN UN *MATCH* PARA SIEMPRE:

# QUIEBRES entre socios: cómo se vive esa ruptura y qué tomar en cuenta para elegir a un buen *partner* para emprender

**Si bien las causas de un quiebre pueden ser múltiples, compartir valores y principios es fundamental** para evitar esos desencuentros, los que terminan siendo muy dolorosos para aquellos involucrados. Aún cuando sean personas de estilos diferentes, tener un propósito en común es clave para salir adelante. **SOFÍA MALUENDA**

**EMPRENDER** no es nada fácil y menos es buscar un socio adecuado para llevar esta tarea adelante. Plagados de historias de éxito, pareciera que estas asociaciones siempre terminan bien, pero, ¿dónde están esas historias de desaciertos? Aquí, un par de ellas y consejos para elegir un buen *match*.

Levaban cerca de cuatro años emprendiendo en un proyecto. Ganaron premios e iban avanzando bien. "Pero después de un tiempo nos dimos cuenta que para lo que es *software* se necesita mucha inversión, mucho desarrollo [...] Así es que no ganábamos nada, solamente invertíamos", cuenta esta emprendedora que desarrolló un SaaS junto a su socia. Incluyeron a un tercero que era ingeniero y que avanzó har- to, pero finalmente no dieron las ventas y ahí, dice, empezaron los problemas. "La relación se quebró por temas económicos, de trato, porque finalmente los negocios no salían, etc.", cuenta la emprendedora sobre el quiebre de su relación.

Haciendo un balance de la situación, señala que, por un lado, aprendió mucho, ya que estuvieron en varios programas de *startups* muy buenos, pero después cuando fue la ruptura "fue una desilusión tremenda porque, por una parte, el sueño que teníamos se quebró y nos alejamos, entonces fue un doble duelo entre que el hijo que habíamos creado, que era la empresa, se terminó y después yo terminé mi amistad con ella, con quien habíamos compartido muchas cosas juntas", reflexiona.

El rompimiento entre ambas también conllevó el fin de la empresa, que está actualmente sin actividad. Solo falta darle fin oficialmente luego de unos trámites y el único contacto que tuvieron fue para terminar de pagar un préstamo.

La *founder* asegura que, pese a todo, volvería a emprender, solo que esta vez, probablemente lo haría con alguien que no tenga una amistad previa. "Porque así no se pasa tan mal después si las cosas no resultan", dice.

**CARGOS DE ALTA CONFIANZA**

Otro caso de una emprendedora que creó una *startup* de IA parece ficción. Si bien no se trataba de un socio, sí era una persona que llegó a su empresa con un cargo de alta confianza, quien funcionó como un miembro destacado del equipo durante su primer año.

Pero a mediados del año siguiente, empezó a mostrar "indicios de desapego al trabajo". Al ser considerada una persona de confianza, contaba con más flexibilidad y no era excepción que tomara reuniones desde los lugares más inusuales, relata la emprendedora.

Pero el bajo desempeño impactó de forma "drástica" el desarrollo de la empresa, ya que de las metas comerciales dependía, no solo el flujo de caja, sino que también un proceso de levantamiento de inversión que se estaba realizando y que fracasó debido a no alcanzar los objetivos propuestos. Al inicio del año siguiente, se desarrolló el primer directorio del año de la empresa y se solicitó la remoción de su cargo. Pese a su mal desempeño, esta emprendedora no accedió a sacarlo por la confianza y el cariño que le tenía, y por- que creía que el bajo desempeño se debía a temas familiares.

La empresa entró en una crisis finan-

ciera por distintos motivos "y en el momento más crítico, esta persona entregó licencia médica", relata. Para continuar con el trabajo comercial, y dado que manejaba por completo la relación con los clientes o prospectos, se decidió revisar su correo empresa. Allí se encontró que trabajaba periódicamente con terceros, una empresa de IA en el mismo rubro y además había compartido material confidencial. Su relación había empezado en la misma fecha en que el equipo comenzó a percibir una baja en la calidad de su trabajo.

"Inicialmente, fue un golpe muy duro para mí, especialmente porque tenía dos aristas, una laboral, donde su falta de compromiso y su bajo desempeño afectó profundamente la salud financiera de la empresa, y por otro lado, desde el aspecto personal, ya que era una persona que consideraba amiga, cercana, confi-

ante", reflexiona. Perdieron así completamente el contacto.

La empresa continúa activa y se hizo un rediseño completo de su estructura. "En este caso, como fue algo muy de película, la opinión unánime de los inversionistas y del directorio es que era un caso excepcional, que estaba muy fuera de la norma y que no era poco evitable. Aun así, se generaron una serie de lineamientos especialmente legales y de recursos humanos para evitar volver a tener alguna situación de este estilo", cuenta.

"Uno cuando parte con una *startup*, la adquisición de trabajadores se hace muy de la 'guata', sin estructura, flujo de deci-

siones o etapas, ya sea por falta de experiencia, tiempo o dinero. Sin embargo, esta forma de contratar no refleja lo que se está poniendo en juego en la empresa, lo crítico que es contratar y la desvinculación, especialmente de cargos de alta confianza. El mejor consejo que le puedo dar a alguien es invertir por lo menos en una entrevista psicológica, hay cosas que no se pueden ver en una entrevista de 30 minutos", dice tras los hechos.

**COMPARTIR EL PROPÓSITO**

Ángel Morales, director ejecutivo de UDD Ventures, cuenta que le ha tocado ser testigo de algunos casos de quiebres y, en general, se suelen producir por desavenencia en la estrategia del negocio de mediano o largo plazo, o visiones del negocio distintas.

Acerca de lo que hay que tener en cuenta para poder entenderse bien entre los socios, afirma que es "saber que una sociedad es como un matrimonio, es de largo plazo, van a haber problemas, van a haber choques, discrepancias, pero lo que no puede pasar es que el objetivo final no se comparta. Si el objetivo final, lo que uno valora, el propósito no se comparte, finalmente esa relación se va a terminar por cortar. Porque al primer problema o discrepancia, van a tirar cada uno para su lado, y finalmente eso va a terminar por romper la sociedad", explica. Por eso sugiere invertir tiempo en conocer a ese posible cofundador para entender si comparten cultura, objetivos, propósitos y visión, independiente de lo diferente que puedan ser como personas en términos de estilo, en formación o en interés, etc.

Asimismo, independiente de si son familiares, amigos o compañeros de colegio o no, lo importante es que exista conexión a nivel de propósito y visión, ob-

jetivo macro estratégico, en el largo plazo. De lo contrario, dice, es mejor no hacer ningún tipo de negocio y ser un emprendedor solitario hasta que se encuentre ese *fit* con otra persona.

**¿ES MEJOR NO CONOCERSE?**

Hace unos días, la cofundadora de FreeMet, Carolina Urrutia, publicó en su perfil de LinkedIn una reflexión en línea con esta discusión. "Una de las cosas fundamentales para el éxito de un emprendimiento y empresa es tener buenos socios, pero ¿qué significa realmente eso?", partió escribiendo la emprendedora y relató cómo con su socia Andrea (Moraga), se conocieron solo 6 meses antes de partir FreeMet. "No éramos ni amigos ni familiares, pero teníamos algunas cosas en común: ambas veníamos del sur, de Concepción. Teníamos ganas de emprender y hacer algo significativo para nuestras vidas y el planeta. Las dos somos transparentes, conscientes, responsables y trabajólicas", escribió.

"Con el tiempo puedo decir que tener un buen socio o socia no es pensar igual, es complementarse, es respetar los diferentes puntos de vistas, es aprender y enseñar a la vez, es apoyarse en las buenas y malas decisiones, es motivarse mutuamente para avanzar y empatizar con la vida personal de cada uno", continuó. Ambas llevan más de 10 años emprendiendo juntas, ya que FreeMet fue creado en 2014.

¿Será la clave del éxito societario no conocerse previamente? "Más allá de tener una relación familiar o amistad, lo importante es que sean personas complementarias, responsables, motivadas para no solo idear las cosas, sino que dedicadas a hacerlas realidad. Que compartan valores y principios es fundamental", responde Urrutia.



"Van a haber problemas, van a haber choques, van a haber discrepancias, pero lo que no puede pasar es que el objetivo final no se comparta".

ÁNGEL MORALES  
 Director ejecutivo UDD Ventures.



"Con el tiempo puedo decir que tener un buen socio o socia no es pensar igual, es complementarse".

CAROLINA URRUTIA  
 Cofundadora de FreeMet.