

INVERSIÓN EMPRESARIAL

**Cuándo endeudarse
y tener un socio puede
ser bueno.**

ANTES DE BUSCAR UN SOCIO PREGÚNTATE POR QUÉ LO QUIERES.

Personalmente soy partidaria de la financiación propia, pero en determinadas situaciones no contamos con todo el capital necesario para llevar a cabo nuestro proyecto.

Mi recomendación en este caso es que tengas un proyecto financiero bien, y digo bien, detallado. Debes tener claras todas las etapas del proyecto.

Tendemos a querer tenerlo todo hecho rápidamente y buscamos financiación, bancaria o parabancaria, o buscamos socios inversores cuando en realidad no lo necesitamos.

¿SOLO O ACOMPAÑADO?

Trabajar solo puede ser muy complicado y difícil, pero a veces una sociedad puede traerte más problemas que soluciones.

Considero que debes asociarte a alguien cuando vuestras habilidades sean complementarias, uno es un buen comercial y es el otro es fantástico administrando, por ejemplo.

Además, y quizás te sorprendas, es importante que tenga los mismo valores que tú. Es decir, que tenga tus mismos objetivos empresariales. Pero no hablo de resultados económicos, hablo de la forma que ambos deseáis llevar la empresa.

Imagínate que eres una persona que valora un ambiente laboral más cercano y tu socio es de los que prefieren mantener las distancias. Pues aquí ya tenemos el primer conflicto gerencial.

MÁS VALE PREVENIR QUE LAMENTAR.

Debéis tener claro antes de empezar la sociedad las funciones y los límites de cada uno en las actividades del otro.

Yo, como soy una persona muy previsora y directa, dejaría claro también cómo actuaríais y qué acciones llevaríais a cabo en caso de futuros conflictos.

Estas son cuestiones muy incómodas, sobre todo si el socio en cuestión es un amigo o familiar, pero te puedo asegurar que discutir estas cuestiones antes de empezar la sociedad te sirven precisamente para proteger la relación en un futuro.



**Soy Renata Moitinho,
Consultora experta en Negocios y Finanzas.**

Ayudo a Emprendedores, Autónomos y Pymes como tú, a mejorar su relación con el dinero, comprender en profundidad las finanzas de su negocio, tener precios competitivos y conseguir mejores clientes que te paguen. En definitiva, te ayudo a transformar tu negocio en una empresa rentable.

SI TE HA GUSTADO EL CONTENIDO DE ESTE RECURSO SUSCRÍBETE A MI NEWSLETTER CLICANDO AQUÍ.