El Comercio

161.1099631

2010-02-21 / El Comercio / Mi Empresa-8-9

EL INFORME

EN BUSCA DEL SOCIO IDEAL

Las redes de ángeles inversionistas en el país buscan buenos proyectos en los cuales invertir a cambio de participación en el negocio.

Los aumentos de capital se realizan en todo tipo de empresas, y es una forma de financiarlas

Trabajo en equipo

UNOS PONEN LAS IDEAS, OTROS EL DINERO. EN UNA EMPRESA FORMADA POR SOCIOS LA PALABRA CLAVE ES CONFIANZA. A CONTINUACIÓN ALGUNAS RECOMENDACIONES PARA ELEGIR EL COMPLEMENTO IDEAL.

ILUSTRACIÓN: VÍCTOR AGUILAR

> JULIO ESCALANTE ROJAS

Cuando un negocio empieza o quiere crecer necesita una inyección de capital y la búsqueda de un socio es una alternativa, aunque se debe partir de esta pregunta: ¿Es indispensable sumar gente a mi proyecto? ¿O puedo hacerlo solo? Y, luego, aceptar a la persona que de verdad aporte valor. Luis Scerpella, especialista en inversiones y empresas familiares, hace la diferencia entre un socio institucional y un socio estratégico. El primero es el que invierte y espera que el proyecto sea rentable. Por otro lado, el socio estratégico aporta su conocimiento para el desarrollo del negocio y generalmente se trata de empresarios que participan en el mismo sector o mercado. Ambos socios esperan recibir ganancias de lo invertido, pero también que se apliquen buenas prácticas de gestión y políticas definidas (por ejemplo en el tema de dividendos). ¿Usted elige?

No hay que duplicarse

Se debe buscar un socio con las habilidades que uno no tenga. Un complemento. Aníbal Sierralta, expositor de la Cámara de Comercio de Lima, identifica tres necesidades comunes para requerir socio: dinero, tecnología (para innovar o fabricar nuevas líneas), y mayor acceso a canales de venta o distribución. Bajo esta óptica, por ejemplo, si mi negocio es confeccionar polos, el mejor socio que tendré es alguien que posea tiendas de ropa.

Durante su vida, una persona ha ido conociendo gente, sin darse cuenta va armando redes: familiares, amigos, compañeros de trabajo o del centro de estudios. Cuando hay la necesidad de capital, lo primero es buscar al potencial socio en estas redes personales, sugiere Lydia Arbaiza, profesora de la Universidad ESAN. Pero el inversionista debe separar bien la propiedad, la gestión y las relaciones. Debe plantearse ¿Por qué estoy entrando a una sociedad?. Esto lo sugiere Karen Weinberger, vicedecana de la Facultad de Administración de la Universidad del Pacífico, quien ha sido socia de empresas y al final ha perdido amigos. "En el camino te vas dando cuenta de que no solo te has asociado con una persona, sino con sus sueños y los de su familia. Tu socio quizá ha pensado que se volverá millonario con su aporte y no es así".

Según, Gonzalo Villarán, coordinador de proyectos de Invertir, institución que organiza concursos y asesora planes de negocio de gente que busca inversionistas, el perfil que recomiendan para socio es el de una persona que cuente con conocimientos del sector y que esté dispuesta a arriesgar capital, que vea la oportunidad del negocio, que quiera participar a través de la adquisición de un paquete de acciones, pero no comprar la empresa y que busque salir en algunos años luego de realizada la inversión".

Pero además importa conocer el 'background' del socio, es decir, saber cuál es su experiencia previa. Por ejemplo, si ha participado de sociedades donde ha mantenido un trato conflictivo o si ha quebrado empresas. De hecho, la relación mala con anteriores socios es síntoma de un mal futuro. "En las negociaciones se dice que hay que mirar para adelante, pero es el pasado el que determina a los individuos", dice Sierralta, quien sostiene que de todos modos, un socio con malas experiencias es mejor que un socio conflictivo. Quien ha quebrado alguna empresa, sabe qué es lo que ahora no debe hacer. Básico es informarse en Infocorp. Lo mismo opina, Karen Weinberger, aunque dice que en ambos casos lo más importante son los valores del socio: ¿al quebrar ha sabido responder y saldar sus deudas? ¿Si se ha peleado con un socio anterior quizá sea porque el conflictivo es el otro?

El poder del dinero

"Un socio que te aporta plata y malas ideas (y peor aun: el poder para obligar que se implementen) es un mal socio", dice Ximena Querol, promotora de la competencia Idea tu Empresa, donde emprendedores buscan inversión. Si uno busca socio solo porque le falta de dinero, Aníbal Sierralta dice que es preferible recurrir a un banco, "porque el que aporta la plata se va a sentir dueño de la empresa". Y si eso no se conversa al inicio, habrá problemas. Lo importante es encontrar el equilibrio entre el inversionista y el gestor del proyecto. "Uno no obtiene lo que merece, sino lo que negocia", dice Gonzalo Villarán. Por eso el socio que pone la idea debe demostrar (con su plan de negocio) que lo que trae a la mesa es vital para la empresa, que esta oportunidad le generará beneficios al inversor, por lo que la ganancia se debe concentrar en el futuro y no en tratar de que quien pone el dinero tenga el control. Para que el inversionista pueda estar seguro, Karen Weinberger aconseja no poner dinero en un negocio que no se conoce. "Cuando no conoces el sector, es mejor que ingreses a la sociedad invirtiendo a través de un banco". De esta forma el riesgo está más controlado. En el caso de que se trate de una empresa familiar que requiere el ingreso de un socio que no es pariente, dependerá de los dueños acostumbrarse a compartir información y recibir sugerencias de terceros. Según Scerpella, cuando una familia incorpora un socio no debe pensar que dejará de ser la dueña de una empresa que vale X sino que tendrá un gran porcentaje de un negocio que valdrá 3X.

En toda sociedad hay procesos que requieren ajustarse al inicio. Hay que discutir sobre el valor de las acciones, acordar qué derechos y obligaciones tendrán el inversor y el emprendedor. Debe plantearse por escrito programas para el flujo de información y un modo de salida (que siempre es posible) y compra de la participación del socio. Del mismo modo debe acordarse si habrá reparto de utilidades cada año y si no hay de qué forma se reinvertirá lo ganado. Como vemos, no se mantendrá una convivencia saludable sin acuerdos. Para Ximena Querol es importante saber si los socios originales tendrán una opción de compra de sus acciones, con precios y plazos definidos. "Muchas veces los emprendedores se muestran reacios a dejar un inversionista entrar al negocio por miedo a perderlo todo. Sin embargo, si existe una opción de compra, este tema se resuelve".

¿Cómo evitar que los problemas personales afecten la sociedad? Estableciendo reglas claras y acordando una visión común con respecto al desarrollo de la empresa. Para Aníbal Sierralta, el gran error de la pequeña empresa es pensar que quien cree tener ojo para el negocio o quien aporta mayor capital es quien debe gerenciar. Y no siempre es así. Si ninguno tiene las aptitudes es mejor contratar un gerente. Ya hemos mencionado que hay que diferenciar la propiedad de la gestión.

Los niveles de responsabilidad de los socios afectan el negocio cuando no hay comunicación. Para evitar esto, Querol sugiere que la empresa tenga indicadores claves de desempeño (metas cuantitativas y cualitativas que se deben cumplir) que sirven para aclarar expectativas y facilitar un lenguaje común entre socios. A la vez se debe establecer la periodicidad en la cual se revisarán estos indicadores. Otro punto importante es definir un plan de trabajo detallado (con actividades, hitos claves, responsables y fechas) que se pueda monitorear y que marque el compás para el avance en la implementación del negocio. Más allá de que el socio inversionista pida un lugar en el directorio, es necesario mantener reportes regulares sobre información de la empresa.

VÍNCULO. EN PAREJA

Cuando el socio está en la familia

¿Qué sucede cuando una pareja, ambos socios de una empresa, decide divorciarse? Luis Scerpella plantea cuatro escenarios:

1. Seguir como socios dependerá de separar objetivamente los aspectos emocionales de los empresariales. No siempre es posible.
2. Que uno le compre la empresa al otro, estableciendo un proceso objetivo de valorización.
3. Que los dos vendan la empresa.
4. Que incorporen un socio que equilibre la propiedad y decisiones.

La decisión final dependerá de: (a) las motivaciones o causas del divorcio y del grado de comunicación y coordinación que exista entre los ex cónyuges, (b) del tipo societario y de propiedad de la empresa y (c) del régimen matrimonial existente.

TRATO. SOCIEDADES

El aumento de capital

En el caso de las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL) el aumento de capital solo puede ser efectuado por el titular de la empresa. Si decide que otra persona sea quien aporte capital, deberá transformar la EIRL en otra de las formas contempladas en la Ley General de Sociedades. Si hablamos de sociedades (SA, SAC o SRL), el aumento puede ser efectuado por los socios actuales y se mantendrá su misma participación. Pero podría suceder que solo uno de los socios aumente el capital. En este caso se producirá una nueva composición en la participación.

En las sociedades, el aumento de capital puede suponer el aumento de valor nominal de cada acción (participación) o la creación de nuevas acciones.

José Antonio Antón
Expositor Centro Cofide