

Cómo los cofundadores pueden prevenir que su relación descarrile

Alisa Cohn

Con licencia de
 **Harvard
Business
Review**

Tiempo de lectura:
2.5 minutos

CULTURA
EMPRESARIAL

Cuando inicia y hace crecer una empresa con un cofundador, esa persona se convierte en su relación clave. No existe una relación más íntima en los negocios y, sin embargo, las personas a menudo no piensan detenidamente y de antemano cómo hacer que estas asociaciones funcionen. Eso puede ser fatal para su empresa ya que, según Noam Wasserman, autor de "The Founder's Dilema", el 65% de las empresas emergentes fracasan debido a un conflicto entre los cofundadores.

He aquí cómo nutrir esta esencial relación empresarial:

CREEN UN PRENUPIAL DE COFUNDADORES. A diferencia de su acuerdo de fundador (que articula arreglos como su división de capital y las consecuencias financieras si uno de ustedes deja el negocio; y que debería ser redactado por abogados), el acuerdo prenupcial de cofundadores no es legalmente vinculante, pero lo guía a usted y a su cofundador a través de temas importantes que afectarán su relación y su empresa.

Algunas preguntas para hacerse mutuamente:

- ¿Cuáles son sus principales valores e impulsores?
- ¿Qué tipo de cultura quiere construir?
- ¿Cuál es su visión de la empresa a largo plazo? (¿Quiere mantener el negocio pequeño? ¿Espera que lo adquieran, permanecer privado o hacer una oferta pública inicial?)
- ¿Cuál es su estilo de trabajo?
- ¿Cómo tiende a reaccionar ante el estrés?

Puede sentirse incómodo responder a estas preguntas, pero es mucho más doloroso darse cuenta cinco años después de que nunca estuvieron en la misma página. Esto le ayudará a resolver el conflicto más fácilmente cuando surja.

ACLAREN SUS FUNCIONES, EN DETALLE. Es sorprendente la frecuencia con la que los cofundadores no aclaran los roles y los derechos de decisión propios y de los demás. Podrían elegir títulos, como CEO, por ejemplo, pero no entran en la discusión granular de quién es responsable de qué. Con esta confusión, a medida que su empresa escale y las cosas deberían ir más rápido, en realidad irán más lento.

Este artículo es útil para:

- Ayudar a saber manejar la relación entre socios de una empresa
- Hacer las preguntas adecuadas para conocer realmente al cofundador
- Manejar posibles conflictos futuros y saber cómo responder sin fracturar la relación

Según Noam Wasserman, autor de "The Founder's Dilema", el 65% de las empresas emergentes fracasan debido a un conflicto entre los cofundadores.

PLANIFIQUEN ESCENARIOS. Otra buena discusión para tener más temprano que tarde es lo que podría suceder durante su relación comercial y cómo podrían reaccionar ante ello.

Algunas preguntas para hacer:

— ¿Qué sucede si tenemos un desacuerdo severo sobre la dirección o la estrategia?

— ¿Qué pasa si recibimos una oferta de adquisición y uno de nosotros quiere tomarla y el otro no?

— ¿Qué sucede si uno de nosotros (generalmente el CEO) comienza a recibir mucha atención mediática de la prensa?

— ¿Qué pasa si uno de nosotros quiere irse?

PASEN TIEMPO NO ESTRUCTURADO JUNTOS. Ya saben que debe tener reuniones de negocios periódicas. Sin embargo, también asegúrense de continuar construyendo su relación, al pasar tiempo informal y no estructurado juntos. Programen comidas o hagan cosas que ambos disfruten. Esto genera confianza, y la confianza es esencial para asegurarse de que puedan trabajar juntos y manejar el conflicto.

REALICEN “REUNIONES DE CONFLICTO”. Muchos cofundadores evitan los desacuerdos o los conflictos. Entonces, cuando hay problemas espinosos que resolver, no han desarrollado los músculos para estar en desacuerdo de manera constructiva y hablar sobre los problemas. Dedique tiempo en el calendario varias veces al mes para plantear de manera proactiva temas difíciles.

El éxito de su relación está directamente relacionado con el éxito de su negocio. El uso de estas herramientas para ser proactivo en el cuidado de su asociación puede ayudarlo a mantenerla en rumbo.

Asegúrense de continuar construyendo su relación, al pasar tiempo informal y no estructurado juntos.

El éxito de su relación está directamente relacionado con el éxito de su negocio.

Sobre el autor:

Alisa Cohn es una instructora ejecutiva que se especializa en trabajar con empresas de la lista Fortune 500 y startups prominentes, incluyendo a Google, Microsoft, DraftKings, Venmo y Etsy. Es autora de "From Start-Up to Grown-Up."



El servicio para desarrollar habilidades directivas con contenidos de Harvard Business Review en español.

...Porque hoy depende de usted.

www.dirigehoy.com
contacto@dirigehoy.com