

Hacer negocios con mi pareja o amigos: ¿Es una buena idea?

¿Cuántas veces te has reunido con un amigo cercano y han hablado de **emprender juntos**? ¿O has considerado iniciar un proyecto con tu pareja? Son conversaciones que a menudo quedan en solo deseos y palabras. Sin embargo, esta idea gana fuerza cuando el panorama económico se torna incierto y optas por la idea de generar ingresos con un proyecto propio. Pero, ¿es realmente una buena idea?

Durante la etapa de planificación, todo puede parecer estar marchando sobre ruedas. Sin embargo, una vez que comienzan a debatir sobre cómo y en qué invertir su **dinero**, tiempo y esfuerzo, la relación construida durante mucho tiempo podría verse afectada. ¿Qué opinan los expertos al respecto?

MIRA TAMBIÉN:



13 de junio del 2025

CCL

Perú

Innovación

Concytec

“Perú podría convertirse en hub de desarrollo global con innovación e incentivos tributarios sólidos”

[Leer más](#)



13 de junio del 2025

[CCL](#)

[eCommerce](#)

[Día del Padre](#)

[papa](#)

[Padre](#)

Día del Padre: estrategias para vender más en cuenta regresiva

[Leer más](#)

Según **Romina De Benedectis**, socia y directora general de Logra Headhunters, la idea de emprender con amigos o con la pareja es frecuente debido a su practicidad y cercanía personal. Sin embargo, surgen dudas sobre si la otra persona será un socio adecuado y el equilibrio en las responsabilidades laborales. Estas consideraciones son comunes al evaluar la posibilidad de asociarse con personas cercanas.

En ese sentido, la especialista en recursos humanos explica los beneficios y los posibles desafíos o riesgos que implica asociarse con amigos o con la pareja.

Beneficios:

Emprender con personas cercanas puede ofrecer una serie de beneficios valiosos. Desde fortalecer la confianza hasta fomentar el trabajo en equipo, estas asociaciones pueden brindar un impulso adicional al éxito del negocio. Descubre cómo trabajar con tu pareja o amigos puede abrir nuevas oportunidades y fortalecer tus vínculos personales.

- **Confianza:** La familiaridad con el socio proporciona tranquilidad y seguridad en el negocio.
- **Rapidez:** La cercanía permite una comunicación más fluida y

toma de decisiones más rápida.



- **Gustos y preferencias:** La afinidad personal facilita la alineación en la creación de la marca y otros aspectos del negocio.
- **Disponibilidad:** La comprensión mutua de los compromisos personales conduce a una mejor gestión del tiempo.
- **Inversión:** Ambos socios tienen claridad sobre los recursos financieros disponibles y los límites de endeudamiento.
- **Definición de funciones:** El conocimiento de las fortalezas individuales permite una asignación clara de responsabilidades.



- **Compromiso:** Se crea un sentido de lealtad y apoyo entre los socios.
- **Apoyo emocional:** La relación personal facilita la comprensión y el respaldo en situaciones desafiantes.

Riesgos:

Al decidir emprender con personas cercanas es fundamental considerar los posibles riesgos que pueden surgir en esta asociación. A continuación, se presentan algunos de ellos:

- **Tolerancia:** La convivencia diaria y la gestión del negocio pueden poner a prueba la tolerancia entre los socios. La cercanía constante podría desgastar la relación, afectando la dinámica laboral y personal.
- **Poca comprensión y comunicación:** La falta de comunicación efectiva y la incapacidad para comprender las necesidades del otro pueden generar conflictos y malentendidos, perjudicando el desarrollo del proyecto.



- **Dar poco tiempo al proyecto:** Aunque se espera que la familiaridad entre los socios agilice el proceso, el exceso de confianza puede llevar a subestimar el tiempo y los esfuerzos necesarios para sacar adelante el proyecto, provocando retrasos y frustraciones.
- **Estrategia descuidada:** La suposición de que ambos socios comparten la misma visión puede llevar a descuidar la elaboración de una estrategia detallada para el negocio. Esta falta de planificación puede resultar en decisiones precipitadas y errores costosos.
- **Confusión en las relaciones interpersonales:** La línea entre la amistad o la relación de pareja y la asociación empresarial puede llegar a confundirse, lo que dificulta separar los asuntos personales de los profesionales.
- **Discusiones no resueltas:** Los desacuerdos y las discusiones pueden volverse personales en lugar de centrarse en los aspectos profesionales, lo que dificulta encontrar soluciones y alcanzar un consenso.



Emprender con personas cercanas puede ser una experiencia gratificante, pero también puede poner a prueba la fortaleza de las **relaciones personales**. Al comprender los desafíos potenciales y trabajar juntos para superarlos, es posible construir una empresa exitosa mientras se fortalecen los lazos personales. Recuerda siempre priorizar la comunicación, el respeto mutuo y el compromiso para lograr el éxito tanto del negocio como de la relación.

LEER MÁS:

Cinco consejos para tener un emprendimiento exitoso