

# TEST COMPLETO DE COMPATIBILIDAD ENTRE SOCIOS

**Antes de emprender juntos, hablemos de lo que de verdad importa**


Inspirado en:

- Fernando Trías de Bes – *El libro negro del emprendedor*
- Ben Horowitz – *The Hard Thing About Hard Things*
- Jim Collins – *Good to Great*
- Reid Hoffman – *Masters of Scale*
- Estudios de Harvard Business Review
- Análisis de CB Insights sobre fracaso de startups
- Casos documentados de Apple, Groupon, WeWork y startups fallidas

---

## CÓMO USAR ESTE TEST

- Cada pregunta se responde del **1 al 5**:
  - **1** = Totalmente en desacuerdo
  - **2** = Bastante en desacuerdo
  - **3** = Ni de acuerdo ni en desacuerdo
  - **4** = Bastante de acuerdo
  - **5** = Totalmente de acuerdo
- **Cada socio debe responderlo por separado.**
- Luego se comparan:
  - la **puntuación total**,
  - y sobre todo las **diferencias pregunta a pregunta**.

 Este test **no sirve para tranquilizar**, sirve para **detectar riesgos antes de que sea tarde**.



## BLOQUE 1 · VISIÓN, MOTIVACIÓN Y SENTIDO (1-10)

1. Compartimos una visión similar del tipo de empresa que queremos crear.
2. Coincidimos en el **por qué** del proyecto, no solo en el qué.
3. Nuestra motivación no es exclusivamente económica.
4. Tenemos expectativas realistas sobre tiempos y resultados.
5. Coincidimos en qué significa “éxito” para este negocio.
6. Sabemos que emprender afectará a nuestra vida personal.
7. Compartimos valores éticos básicos.
8. Podemos hablar de dudas y miedos sin incomodidad.
9. No idealizamos el emprendimiento como un camino épico.
10. Si este proyecto no funcionara, podríamos separarnos sin reproches.

✦ *Jim Collins / Trías de Bes: la falta de visión compartida es una causa silenciosa de ruptura.*

---



## BLOQUE 2 · ROLES, PODER Y DECISIÓN (11-20)

11. Tenemos claro quién decide cuando no hay acuerdo.
12. Sabemos qué rol tiene cada uno... y cuál no.
13. Aceptamos que puede haber asimetría de poder.
14. Estamos cómodos con liderazgos distintos por áreas.
15. Sabemos quién representa externamente a la empresa.
16. Tenemos mecanismos para desbloquear decisiones.
17. Podemos discutir sin que sea personal.
18. Nos respetamos profesionalmente.
19. Sabemos cómo actuar si uno falla.
20. No damos por hecho que "ya nos entenderemos".

✦ *Ben Horowitz / Y Combinator: los conflictos de poder no hablados destruyen equipos.*

---



## BLOQUE 3 · DINERO, RIESGO Y EXPECTATIVAS (21-30)

21. Hemos hablado abiertamente de dinero.
22. Coincidimos en cuánto podemos invertir.
23. Sabemos cuánto tiempo podemos estar sin cobrar.
24. Tenemos claro cuándo y cómo cobraremos.
25. Coincidimos en qué hacer con los beneficios.
26. Aceptamos diferencias salariales si hay distinta dedicación.
27. Sabemos qué pasa si uno necesita salir.
28. Hemos hablado de deudas y avales.
29. Coincidimos en el nivel de riesgo asumible.
30. No evitamos hablar de dinero por incomodidad.

✦ *CB Insights: el conflicto económico es una de las principales causas de fracaso.*

---



## BLOQUE 4 · IMPLICACIÓN, TIEMPO Y COMPROMISO (31-40)

31. Coincidimos en el nivel de implicación esperado.
32. Hemos hablado de horarios y disponibilidad.
33. Sabemos qué pasa si uno no cumple.
34. Aceptamos que las prioridades cambian.

35. Tenemos plan si uno reduce su dedicación.
36. No damos por hecho que el otro “aguantará siempre”.
37. Podemos hablar de desgaste y cansancio.
38. Revisamos compromisos periódicamente.
39. Sabemos cuándo pedir ayuda externa.
40. Aceptamos que emprender tensiona relaciones.

🔗 HBR: la falta de alineación en compromiso es causa frecuente de ruptura.

---



## BLOQUE 5 · CONFLICTO, CRISIS Y SALIDA (41-50)

41. Hemos hablado de escenarios negativos.
42. Sabemos cómo actuar en una crisis grave.
43. Aceptamos que habrá conflictos.
44. Tenemos previsto cómo gestionarlos.
45. Sabemos qué pasa si uno quiere salir.
46. Hemos hablado de ruptura antes de que ocurra.
47. Preferimos prevenir conflictos que improvisar.
48. No idealizamos nuestra relación como socios.
49. Sabemos separar lo personal de lo profesional.
50. Si todo va muy bien, también sabemos qué haremos.

🔗 Casos Apple, Groupon, WeWork: el éxito sin acuerdos previos también rompe.

---



## BLOQUE 6 · REALISMO, AUTOENGAÑO Y EGO

### (Inspirado en El libro negro del emprendedor\*) (51-70)

51. Hemos hablado de escenarios muy negativos.
52. No creemos que “a nosotros no nos pasará”.
53. Aceptamos que una buena idea no garantiza un negocio viable.
54. No confundimos entusiasmo con viabilidad.
55. Hemos analizado por qué otros fracasaron.
56. Podemos admitir errores sin buscar culpables.
57. Nuestro ego no está por encima del proyecto.
58. Aceptamos críticas externas.
59. Sabemos decir “no” a tiempo.
60. No emprendemos para demostrar nada a nadie.
61. Sabemos cuándo parar.
62. No prolongaríamos el proyecto por orgullo.
63. Hemos hablado de cuánto estamos dispuestos a perder.
64. Preferimos sobrevivir a tener razón.
65. Aceptamos que cerrar también es decidir bien.
66. No romantizamos el sacrificio extremo.
67. Sabemos que emprender puede ser muy solitario.
68. Tenemos redes de apoyo fuera del negocio.

69. Sabemos pedir ayuda.

70. Podemos hablar de abandonar sin sentirlo como fracaso personal.

🔑 *Trías de Bes: el mayor enemigo del emprendedor es el autoengaño.*

---



## BLOQUE 7 · CONFIANZA Y ADMIRACIÓN MUTUA (71-

75)

71. Confiaría en mi socio para dirigir la empresa sin mí.

72. Esta persona me diría la verdad aunque duela.

73. Puedo aceptar que tenga más visibilidad que yo.

74. La admiro profesionalmente.

75. Volvería a elegirla como socia hoy.

---



## INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

### ● MENOS DE 220 PUNTOS

#### 🚨 ALERTA ALTA

Riesgo serio de conflicto.

👉 No emprender sin mediación externa y acuerdos formales.

### ● 220-260 PUNTOS

#### ⚠️ ZONA DE RIESGO

Compatibilidad parcial.

👉 Necesitáis conversaciones profundas antes de empezar.

### ● 261-300 PUNTOS

#### ☑️ BUENA BASE

Compatibilidad sólida si se formaliza bien.

### ●● MÁS DE 300 PUNTOS

#### 👉 ALTA COMPATIBILIDAD

No garantiza éxito, pero reduce mucho el riesgo humano.

⚠️ **Ojo:** grandes diferencias entre socios en preguntas clave = riesgo, aunque la media sea alta.

---



## CONCLUSIÓN FINAL

*Las empresas no suelen fracasar por el mercado,  
sino por conversaciones que nunca se atrevieron a tener.*

Este test no anima a emprender.  
Ayuda a **no hacerlo a ciegas.**