

CONSEJOS PARA BAHÁ'ÍS QUE ESTÁN CONSIDERANDO RELACIÓN DE NEGOCIOS

Por Lawrence M. Miller

Muchos bahá'ís se han sentido frustrados, amargados o desilusionados al tener negocios con otros bahá'ís. Debido a que este problema se está volviendo más agudo, la Asamblea Espiritual Nacional ha pedido al Sr. Lawrence M. Miller, presidente de Tarkenton y Cia. en Atlanta, Georgia, preparar un artículo sobre el tema con la esperanza que los bahá'ís atenderán su fundado consejo y conducirán esas relaciones en una manera más formal.

Como bahá'ís, deseamos dedicar nuestra vida entera a la Fe y a la creación del Orden Mundial de Bahá'u'lláh. Infortunadamente tenemos que vivir en el mundo de hoy, y esto, para la mayoría de nosotros significa trabajar ocho horas al día, cinco días a la semana (por lo menos).

Muchos bahá'ís han sentido que si ellos pudieran trabajar hombro a hombro con compañeros bahá'ís sus vidas de trabajo serían más compensadoras. Muchos se han esforzado en hacer esto contratando bahá'ís o formando sociedades comerciales con sus correligionarios.

Mientras que los motivos de estas empresas arriesgadas son casi siempre valiosos, muchos de ellos se han tornado agrios, no sólo fallando en lograr la esperada recompensa sino resultando en conflictos personales, desarmonía en la comunidad y, en algunos casos, pérdidas financieras. Deseo ofrecer algunas pautas para los bahá'ís que están considerando unirse en empresas, las que, espero, incrementarán el número de sociedades exitosas y ayudarán a reducir el número de experiencias decepcionantes. Por supuesto, ninguna pauta puede substituir el juicio correcto y el seguir los principios éticos y las sólidas prácticas de negocios.

Cuando entran en negocios, muchos bahá'ís han sentido que su Fe les ofrece principios que son superiores a los principios comunes de negocios. Por lo tanto han escogido ignorar prácticas comerciales comunes y aceptadas, sintiendo que ellos deberían ser guiados por los principios de la Fe.

Este es un error. Si uno desea tener éxito en los negocios debe comprender y seguir las firmes y comúnmente aceptadas prácticas de negocios. La abrumadora mayoría de estas prácticas son completamente consecuentes con las enseñanzas bahá'ís y son necesarias.

Sólo el bahá'í que primero ha entendido estas prácticas y tiene experiencia en negocios puede entonces aplicar los principios bahá'ís para refinar y mejorar las prácticas comerciales. Este mismo principio es verdadero en el campo de la ciencia, la educación, las artes, etc.

1. Al contratar bahá'ís:

Contratar a alguien es completamente diferente a entrar en una asociación comercial. Si usted está contratando a alguien, usted está ya en el negocio y tiene una posición de responsabilidad hacia la organización. Si usted tiene la autoridad para contratar, se le ha dado el encargo de encontrar la mejor persona posible para llenar una posición. Éticamente, usted debe tratar de llenar la posición con la más competente, dedicada y confiable persona disponible.

Si esta persona es también un bahá'í está bien y es bueno. Sin embargo, el hecho de que alguien sea bahá'í no asegura que él o ella es la persona más competente, dedicada y confiable para este trabajo.

2. Invirtiendo en empresas de otros:

Cuando uno tiene fondos disponibles por encima y más allá de los requerimientos de vida diaria (incluyendo contribuciones regulares a los Fondos Bahá'ís), es sabio invertir esos fondos de manera que produzcan rentas adicionales.

Muchos bahá'ís han recibido propuestas de inversión de compañeros bahá'ís y han acogido con agrado la oportunidad de poner el dinero a ser usado para ayudar a un compañero bahá'í y con alguien en quien ellos sienten que pueden confiar.

Como en otros manejos de asociaciones comerciales, firmes prácticas comerciales deben ser seguidas cuando se invierte, sin importar de la Fe o familiaridad de la persona con quien se está tratando. Los siguientes son algunos de los principios que pueden ayudarle a considerar las oportunidades de inversión.

A. No tome riesgos que Ud. no pueda enfrentar

No invierta fondos que usted necesita para sus gastos de mantenimiento. Las únicas inversiones disponibles hoy día que no involucran riesgos son aquellas que están garantizadas por el gobierno Federal. Estas inversiones incluyen cuentas de

ahorro y otros depósitos en Bancos o instituciones de ahorro y préstamo. Debido a que involucran pequeño riesgo, por ellos producen una renta relativamente baja sobre el dinero invertido. El verdadero concepto de inversión es el de la renta por tomar un riesgo. Cuanto mayor el riesgo, mayor la posible renta (o pérdida), cuanto menor el riesgo, menor la posible renta.

Si hay fondos que usted debe tener para su diario vivir, es una irresponsabilidad arriesgarse con estos fondos. Nunca hipoteque su hogar para usar el dinero del préstamo para empresa riesgosa (aunque posiblemente grandemente beneficiosa)

B. Evaluar el riesgo en forma realista

Muy a menudo los bahá'ís son optimistas. Este optimismo algunas veces nos hace exagerar la probabilidad de una renta y subestimar los riesgos involucrados en cierta empresa. No nos gusta ser negativos, por lo tanto no nos gusta hablar acerca de la posible pérdida.

Es importante que cuando usted invierta tenga un entendimiento realista de la potencial pérdida de su dinero, como también de la potencial ganancia de utilidades. Pregunte siempre acerca del riesgo de perder. Pida información acerca de inversiones similares administradas por la misma persona con quien usted está considerando invertir. Pida referencias.

Recuerde que hay una relación general, pero legítima entre la posibilidad de grandes utilidades y la posibilidad de perder su dinero. En otras palabras, es improbable que pierda usted su dinero invirtiéndolo en un fondo que consecuentemente produce un 10% de renta.

Pero invirtiendo en una empresa de bienes raíces, una nueva invención, o un negocio recién iniciado que puede producir una renta de varios cientos por ciento sobre su inversión puede probablemente ser muy riesgoso y hay una gran posibilidad de que usted perderá algo o todo su dinero.

Tales inversiones generalmente son sabias sólo para aquellos que pueden encarar la pérdida del dinero que han invertido y todavía ser capaces de cubrir sus necesidades de vida actual y de retiro. Debe investigar seriamente cualquier inversión que prometa una alta renta, pero con poco riesgo. Son tales promesas que usualmente son dirigidas al inversor ingenuo y que son presentadas por individuos tanto incompetentes como deshonestos.

C. Hacer vuestros acuerdos por escrito

Cada vez que Ud. dé dinero a alguien con propósito de inversión o de préstamo, usted tiene que recibir un documento firmado en cambio. Este documento debería, como mínimo, acusar recibo del dinero, el propósito para el cual debe ser usado,

los términos y condiciones bajo los cuales debe ser devuelto, y cualquier garantía o seguridad para su devolución. El documento debe ser firmado por ambas partes y atestiguado por una tercera parte imparcial.

Recomiendo enfáticamente que haga uso de un abogado para la redacción de ese documento si la inversión es considerable. Pero, considerable o no, usted tiene que tener un documento firmado.

Muchos bahá'ís tienen una actitud equivocada acerca de documentos firmados. A menudo, sienten que pedir que se firme un documento es una indicación de desconfianza hacia la otra persona y, por lo tanto, insultante.

Dos partes que no confían una en la otra no deberían entrar en ningún arreglo comercial, no importa cuál sea su naturaleza, riesgo o condiciones. Nuestra firma consultora gerencial no hace negocios con nadie en quien nosotros no confiamos, y no esperamos que nadie nos emplee si no confía en nosotros. Sin embargo, siempre firmamos acuerdos que especifican los objetivos, métodos, tiempo y honorarios por cualquier trabajo. Esto es simplemente una firme práctica comercial que es una protección para ambas partes.

Si dos personas confían una en la otra no hay razón para no poner por escrito lo convenido. La disciplina de escribir el acuerdo muy a menudo forzará a las dos partes a llegar a captar las decisiones reales, discutir esas decisiones y confirmar lo mutuamente convenido. Los abogados están entrenados para identificar las decisiones importantes en una relación comercial y escribir los acuerdos en forma que no quedarán abiertos a una mala interpretación.

Cuando considere una inversión que le ha presentado a usted otro bahá'í, pregúntese a sí mismo las siguientes cuestiones:

1. ¿Tengo la capacidad para perder el dinero que estoy invirtiendo? Si no la tiene, su dinero debería permanecer en un fondo seguro y garantizado.

2. ¿El potencial de riesgo establecido se iguala lógicamente al potencial de beneficio? Si el potencial de retribución es muy alto, pero el riesgo pareciera ser muy bajo, probablemente usted no conoce lo suficiente acerca de esta inversión. Averigüe más

3. ¿Tiene la persona que administrará los fondos o inversiones un historial probado de haber administrado inversiones similares? ¿Qué conocimiento tiene usted de esas inversiones?

4. ¿Está todo lo convenido acerca de esta inversión asentado por escrito y acordado por todas las partes?

3. Entrando en negocios:

Cuando discutía inversiones, estaba hablando de inversiones pasivas, aquellas en las que uno comparte pertenencias pero que no planea estar activamente involucrado. En esta acción presentará algunas pautas para la participación activa en una empresa comercial con otro bahá'í. Empezar una nueva empresa comercial es un riesgo. La mayoría de todos los nuevos negocios fracasan dentro del primer par de años. Es una buena apuesta que su nuevo negocio, su esperanza y sus sueños, en los cuales usted ha invertido vuestro dinero, fallará. Aunque esto suena negativo, es sin embargo un hecho, y usted muy probablemente será exitoso o estará protegido de fallar si es realista acerca de sus chances. Ojalá usted haga esas cosas que minimizarán el riesgo y aumentarán la probabilidad de éxito. Aquí hay algunas sugerencias:

A. ¿Quién contribuirá qué?

Supongamos que estamos iniciando un nuevo negocio. Supongamos que nuestro nuevo negocio será una tienda de reventa que importará o venderá joyería.

Tres bahá'ís planean entrar juntos en este negocio. Tom ha heredado una gran cantidad de dinero y puede proveer el capital requerido para iniciar el negocio. Paula ha vendido joyas anteriormente, actualmente está desempleada, y puede administrar la joyería. Armando tiene amigos en países extranjeros que pueden comprar excelente joyería a un buen precio y él ha sido un artista, así que puede comprar la mercadería. Estos son los tres socios de nuestro nuevo negocio. "Joyería Nueva Era". Parecería que tienen una razonable mezcla de capital, experiencia y tiempo. Estos son los tres elementos más necesarios en un negocio y son las formas más comunes de contribución requerida.

La primera pregunta que se podría hacer es: ¿quién será el dueño del negocio? ¿Será una sociedad de tres miembros iguales? o ¿debería Tom, ya que él ha contribuido todo el capital, poseer todo el stock mientras las otras dos partes actuarían como empleados?

No hay una respuesta correcta aquí. Lo que importa es que todas las partes discutan abiertamente el valor de lo que ellos van a contribuir al negocio y el control y la compensación que ellos esperan en retribución.

Supongamos, por ejemplo, que las partes acuerdan que Tom poseerá el 60% del stock de la compañía. Paula poseerá el 20% y Armando el 20%. También acordarán que Paula recibirá salario completo porque ella trabajará a tiempo completo. Armando será pagado de acuerdo al tiempo que él tenga que dar; y Tom no recibirá compensación. Las ganancias, se acuerda, serán distribuidas de acuerdo al monto de las acciones de cada uno.

Acerca del Control: Se debe entender siempre que el control puede ser ejercido legalmente por la persona que posee el 51% o más de las acciones de un negocio. Es sorprendente cuantas personas entran en un negocio y fallan en entender la importancia de esto.

Esto podría parecer insignificante durante los soñadores días de la formación de una empresa. Es siempre muy significativo cuando la empresa está ya sea teniendo éxito o fracasando, y siempre causa uno de los dos.

Discutan la implicación de la propiedad del capital tanto en términos de ejercer el control y la distribución de las ganancias. Asegúrense que estos asuntos han sido completamente discutidos y que todas las partes tienen el mismo entendimiento antes de comenzar el negocio. Recuerden que las decisiones no pueden ser evitadas, deben ser hechas. ¿Quién tomará qué decisiones?

Acerca de la Compensación: Se debe llegar a un acuerdo acerca de las compensaciones en el momento de la formación de una empresa. En nuestro ejemplo puede ser razonable que Tom no acepte un salario ya que el no planea gastar ningún tiempo manejando el negocio. El tiene planes, sin embargo, de recibir beneficios por sus acciones del capital.

Es ciertamente razonable que Paula reciba un salario ya que ella estará trabajando a tiempo completo en el negocio; sin embargo, Armando continuará manteniendo su trabajo regular y gestionará las compras en fines de semana o en las noches. Cuando se paga por ser expertos más que por tiempo, el monto y la forma de compensación no es tan obvia. Pero a menudo son los expertos lo que hacen que un negocio tenga éxito. ¿Cuál sería una justa compensación para esa pericia? De nuevo, no hay una respuesta exacta. El asunto es llegar a acuerdo previo sobre el asunto.

Muchas sociedades fallan debido a que las partes han fallado en especificar y acordar quién hará qué contribución y la justa y razonable compensación y control que resultará de cada contribución. Antes de que el negocio comience, lleguen a estos acuerdos después de una franca y completa discusión y pongan todos estos acuerdos por escrito.

B. Desarrollen un plan escrito realista

¿Cuáles son vuestras metas? ¿Cómo van a alcanzar estas metas? ¿Cuándo van a alcanzarlas? ¿Cuántos puntos de control hay a lo largo del camino? Todo buen comerciante entiende la importancia de un plan claro y bien acordado. Una acción lógica, consistente y entusiasta es motivada por un plan que todas las partes pueden entender y llevar a cabo. Nos gusta ver los planes exhibidos ante nosotros. Nos

gusta ver los planes desplegados. Nos sentimos bien cuando son logrados los puntos del plan. Nos sentimos mal cuando perdemos una meta.

Estas dinámicas son críticas para el manejo de cualquier negocio, o cualquier actividad de un grupo de gente que está determinada y produce resultados. Esto es por lo que el Guardián de nuestra Fe siempre estaba planeando, midiendo los resultados, proponiendo metas y elogiando los éxitos. Este concepto es central para los negocios y gerencia. Invite a todos los miembros clave de vuestro negocio a participar en el desarrollo de su plan. Use aquí el principio de la consulta. Esto resultará en un plan que todos entenderán, para el cual todos están comprometidos, y que cada uno siente que es realista y justo.

C. Planee para un fracaso.

Gente exitosa en los negocios ha aprendido a anticipar eventos que pueden afectar sus negocios. Ya que el fracaso es un resultado probable para un nuevo negocio, debería discutir que asuntos deben manejarse si el negocio fracasa.

¿Tendrá alguna de las partes algún reclamo sobre la otra? Por ejemplo si nuestra tienda de joyas no tiene éxito, los clientes no son adecuados, hay déficit en caja, y el capital está siendo consumido rápidamente, en qué punto los socios acordarán terminar el negocio? Si Tom pierde todo su capital, ¿puede esperar que Paula y Armando compartan su pérdida? ¿Que pasa si Tom decide pedir un préstamo de dinero para poner en el negocio. Cambiará esto la relación de posesión? Y, ¿qué pasará si dos meses después de entrar en el negocio, Tom decide que esta no ha sido una sabia decisión y se mueve para terminar su participación, tomar su dinero y vender la mercadería que ha sido comprada?

D. Comunicarse abiertamente

Es absolutamente esencial la comunicación franca y abierta entre los asociados claves de un negocio. Los problemas surgen rápidamente cuando no hay mucha comunicación. Una sociedad comercial es muy parecida a un matrimonio. Los conflictos y las diferencias de opiniones son inevitables. El negocio, como el matrimonio, sólo puede tener éxito si los participantes están determinados a hacerlo exitoso compartiendo honesta y abiertamente sus puntos de vista, escuchándose uno al otro, estando deseosos de comprometerse y actual en unidad después que han llegado a una decisión.

E. Reconocer las diferencias culturales

Una de las fuerzas e incentivos de la comunidad bahá'í es la diversidad de sus miembros. Provenimos de todos los niveles sociales, económicos, educacionales y culturales.

Estas diferencias incluyen diferentes conceptos acerca del dinero, autoridad y administración, el valor relativo de diferentes contribuciones a un negocio, etc. Es mucho más fácil entrar en una sociedad comercial con alguien que tiene los mismos conceptos que usted mismo. Si su socio proviene de una cultura diferente, él o ella tendrá puntos de vista diferentes, algunos de los cuales pueden ser la base de malos entendimientos.

Por esta razón, es aún más importante que todos los temas presentados arriba, sean consultados, acordados y planeados antes de entrar en un negocio.

Una sugerión más: Muchos que están planeando entrar en un negocio fallan en tratar estos temas porque no se sienten muy confortables discutiendo fuentes potenciales de conflicto. Son puestas bajo la alfombra y el negocio se inicia con la esperanza de que no saldrán a la superficie. ¡Saldrán a la superficie!

Si usted no se siente cómodo discutiendo cualquier tema o posibilidad acerca de un probable negocio con un socio potencial, usted no debería asociarse a esa persona. Ya sea usted, o la otra persona, carecen de la madurez u otras cualidades necesarias para una asociación comercial exitosa. Si usted se siente incómodo de discutir estos asuntos antes de comenzar el negocio, usted tendrán que discutirlos más tarde cuando no sean problemas probables sino reales. Esto será mucho más incómodo para usted.

Creo que nosotros los bahá'ís deberíamos ser las gentes de negocios más exitosas del mundo. Nuestro entendimiento de las tendencias en el mundo, nuestro modelo de consulta, y nuestro espíritu de servicio, son todos elementos que son buscados como cualidades en un gerente.

Nuestros conceptos espirituales pueden realzar nuestra habilidad para dirigir un negocio si estamos dispuestos a "***caminar el sendero espiritual con pasos prácticos***". Debemos recordar que en esta nueva era no hay contradicción entre lo espiritual y lo práctico.

Si buscamos la excelencia en todos nuestros asuntos, tal como el Maestro nos exhortó a hacer, si somos capaces de tratar franca y honestamente los temas importantes en nuestros negocios, seremos ejemplos para todos en nuestra profesión.
