



www.ieem.edu.uy

ESCUELA DE NEGOCIOS
UNIVERSIDAD DE MONTEVIDEO

¿QUÉ HACER PARA QUE LOS EMPRENDIMIENTOS FUNCIONEN?

Aunque en la mayoría de nuestros países hay incertidumbre económica y política, esta no es la razón que frena a los emprendimientos empresariales; la cuestión reside en si son negocios sostenibles.

POR GONZALO GÓMEZ BETANCOURT

Con bastante frecuencia veo en empresarios, especialmente de Venezuela, Colombia y México, una particular sensación de incertidumbre frente al futuro económico de la región, que los lleva a no invertir en nuevos proyectos, productos o servicios al interior de sus compañías, bien sean empresas familiares que sienten temor de darle la oportunidad a las nuevas generaciones de realizar sus emprendimientos o empresas no familiares a las que el miedo paraliza y como resultado dejan de crecer y van quedándose relegadas frente a la avalancha de empresas disruptivas, que no le temen a nada y van apropiándose de los mercados.

No obstante, quiero compartir con los lectores experiencias de propietarios de empresas familiares con miembros de segunda o tercera generación, que, independientemente, de lo que suceda a nivel político o económico en nuestros países, están creando negocios, gozándose en el nuevo entorno que les ofrece la tecnología mundial, lo que les permite emprender sin las predisposiciones de los mayores.

Diversificar para sobrevivir

En varias empresas de familias vemos cómo pequeños emprendimientos, a los que se les generó una estrategia patrimonial basada en el deseo de diversificar, hoy son sostenibles y generan satisfacción familiar y patrimonial.

Al principio fue difícil porque buena parte de esos empresarios tenían mononegocios de los cuales vivían bien y no querían enfocarse; con el paso del tiempo han comprendido que cuando el riesgo patrimonial se concentra en una sola actividad económica, se generan mayores posibilidades de conflicto por estar todos los miembros de la familia vinculados al mismo negocio.

Logramos convencerlos de diversificar, exponiéndoles que la gente más rica del mundo son los empresarios que iniciaron con un solo negocio y fueron diversificando el riesgo al innovar en



otros sectores como lo han hecho el Grupo Aval, Grupo Carvajal, Grupo Colpatría, Grupo Familia, Grupo Santo Domingo, Grupo Ardila Lule.

Una buena opción es disponer el 60% de los recursos para el negocio central, el 20% para negocios inmobiliarios y el 20% para nuevos emprendimientos.

Sin embargo, cada familia tiene un nivel de riesgo diferente y particular que debe ser estudiado y diseñado a su medida.

Esto ha generado un cambio de actitud en las siguientes generaciones, que, por lo general, son millennials sin muchos deseos de hacer carrera en la empresa familiar y que con este modelo sí ven la posibilidad de realizar su proyecto de vida dentro de la compañía.

Se trata de una generación de

gente creativa y visionaria que tienen menos chances de fracasar si se los apoya y contribuye a desarrollar sus ideas de negocio.

Con base en las estadísticas de empresa familiar, 8 de cada 10 emprendimientos fracasan.

Sin embargo, con esta nueva visión, las herramientas del management y la dirección de empresas es posible hacer seguimiento a sus ideas, aprovechando al máximo todas sus habilidades.

Lo que he aprendido en estos años es que lo más importante de esta generación de emprendedores es que combinan muy bien la pasión junto con la responsabilidad social y los conocimientos técnicos, lo que los lleva a emprender negocios que generan bienestar a la gente.

Con nuestro grupo de investi-

gación hemos analizado no menos de 100 emprendimientos de unas 20 familias, lo que significa cinco emprendimientos al año por familia.

De estos cinco, la innovación solo la cumplió uno, porque innovación significa invención con comercialización, es decir, que sea sostenible mediante un modelo de negocio eficaz.

Las ideas de negocio que usualmente se rechazan vienen de jóvenes con mucha rabia por las injusticias sociales que quisieran desarrollar obras como, por ejemplo, llevar la leche que se pierde en Argentina, o en cualquier país productor, a África, pero no tienen ni idea de cómo transportarla ni las implicaciones que eso tendría para la empresa.

Hay emprendimientos que

nos harían muy felices por su afán de mejorar el mundo, pero primero hay que hacerlos un negocio sostenible para que su función social se pueda gestionar más adelante.

Es un modelo de capitalismo consciente, porque la utilidad y la rentabilidad son como la sangre del cuerpo humano, sin ellas es imposible sobrevivir.

En conclusión, no existe justificación para que un propietario no esté pensando en darles oportunidad a las siguientes generaciones de traer ideas a la mesa.

Sin embargo, todo emprendimiento debe traer consigo un modelo de negocio sostenible. Los empresarios que crecieron en el 2017 fueron los que desarrollaron emprendimientos bajo esta consigna. ●