

¿Cómo despertar el instinto empresarial en la familia?



Ivan Lansberg, primer editor de la revista *Family Business Review*, dice que cada familia debe encontrar su “mezcla” para **preservar su negocio**.

Sin embargo, existen algunas claves que pueden tomar en cuenta para prosperar. El experto las compartió durante el foro de emprendimiento [INCmty](#).

Es por esto que comparte 6 factores para fomentar el espíritu empresarial.



width="900" loading="lazy">

Modelar para despertar el instinto empresarial

“Es la habilidad de comunicar con su propio ejemplo el entusiasmo por la empresa y sobre todo por el trabajo que hacen”, dice el asesor de familias empresarias.

Los niños tienen capacidad de disfrutar el juego y por ello pueden distinguir si los padres disfrutaban su trabajo. En ese sentido, da un ejemplo:

“Un abuelo fundador de una empresa contó durante una cena a toda la familia un problema que tenía con las cajas registradoras: la gente hacía demasiada fila y no cabían más cajas. Una de las nietas entró a un negocio en otra ciudad y vio cómo se había diseñado el espacio para que cupieran dos cajas en lugar de una.

“Le contó de inmediato al abuelo y éste reconoció que era la solución. La llevó con sus socios para exponerla. Esa niña de 12 años hoy es una de las ejecutivas más importantes de la empresa familiar. El abuelo contaba con motivación sus retos y obstáculos en el negocio, lo que entusiasmó e involucró en el negocio a toda la familia. Les despertó un interés”, agrega.

La relación que se muestra con el trabajo y la señal del disfrute determinará el grado de atención y curiosidad de los hijos o nietos.

Transmitir una narrativa familiar honesta

Generalmente cuando las familias documentan la historia de la empresa familiar pintan a los fundadores como perfectos.

“Se requiere de una narrativa honesta y transparente de cómo se creó la empresa familiar”, recomienda Ivan Lansberg.

Uno de los problemas más frecuentes es que los nietos se comparan con el fundador y lo sienten casi inhumano. Al contar la historia se debe procurar contar con una narrativa balanceada. Los fundadores también son humanos.

“Es importante agregar los fracasos y debilidades del fundador, qué aprendió de sus fallas. Un fracaso bien asimilado es un éxito garantizado”, dice uno de los clientes del asesor de familias empresarias.

Las empresas exitosas son multicausales, por ello hay que narrarlo todo: quién apoyó al fundador, las ventajas que tuvo.

Perseverar unidos

“Es la capacidad de buscar actividades que le permitan a la familia colaborar en proyectos colaborativos: deporte, jardinería. Con el fin de crear una oportunidad para colaborar y que ellos vean los beneficios y frutos de ese esfuerzo puntual”, dice el co-fundador [Lansberg Gersick & Associates](#).



width="900" loading="lazy">

Fomentar y dar permiso para soñar

*“Crear condiciones para darle permiso a la próxima generación de forjar sus propios sueños”, dice el experto en negocios familiares. Explica que hay dos tipos de crianza: **escultores y jardineros**.*

Los padres jardineros se dedican a descubrir quiénes son sus hijos y entonces crean las condiciones óptimas para que crezca con su naturaleza única. *“Sí les podan, les cambian la tierra, pero respetan quién es la persona, como el jardinero respeta el fruto que crece”,* agrega Ivan Lansberg.

Por ejemplo, la hija de un famoso empresario le dijo que quería ser paleontóloga. El padre celebró su decisión y la llevó al museo a ver todos los fósiles y le contó de un importante paleontólogo al que conocía.

Ella tuvo permiso de ser lo que ella quería ser. Finalmente terminó estudiando administración y es ejecutiva de la empresa familiar. Pero siempre tuvo elección.

Por otra parte los padres escultores tratan de esculpir a su imagen y semejanza a los hijos.

Promover la curiosidad

“Es la forma de despertar la curiosidad por el proceso empresarial de la próxima generación”, asegura Ivan Lansberg, fundador del [Family Firm Institute](#).

El papel de los tutores debe ser el mostrar a las nuevas generaciones –con amor y entusiasmo– cómo se genera desde cero el producto que venden o el negocio que realizan. Sobre todo, dejar en claro que los pasos se pueden aplicar a cualquier iniciativa.

“De modo que las siguientes generaciones tengan la oportunidad de aportar, de acuerdo a sus gustos y motivaciones, al negocio familiar”, indica el experto.

Comunicar sentido de escasez en un entorno de abundancia

“¿Cómo criar a una familia adinerada con valores de clase media?”, me preguntó una vez un cliente. Éste es uno de los factores más importantes. Cómo entendemos y gestionamos responsablemente la riqueza”, dice el expositor de INCmty.

Es necesario dar a conocer cuánto ha costado generar la riqueza familiar y las responsabilidades que implica. Resaltar que la prosperidad es fruto de esfuerzo y disciplina.

“Muchos padres les enseñan a los hijos, desde temprana edad, a administrar la economía de la familia. Les explican los presupuestos y los involucran para que ellos lo hagan, de ese modo entienden las consecuencias de cada movimiento”, indica.

Las familias con más éxito en este punto indican a sus hijos que las tarjetas de crédito no son mágicas, hay que pagarlas. Si no se pagan a tiempo generan intereses.

“Es una forma de enseñar austeridad en medio de la riqueza que se tiene. Uno de los ejemplos más claros de esto es la familia Rockefeller, a cada miembro se le enseñaba que cada dólar tenía que ser dividido en una actividad filantrópica, en ahorro y para el resto había libertad de gastar”,

explica Lansberg.

8ª edición de INCmtty

[INCmtty](#) tiene como eje rector ‘**Digital inclusion & sustainable future**’, para promover la reducción de la brecha digital e impulsar el desarrollo social hacia un futuro sostenible.

*“En el contexto actual, el **ecosistema emprendedor demanda espacios donde se concentren mentes innovadoras** con propuestas de negocios que aportan algo más a la sociedad y al planeta”,* subrayó Josué Delgado, director de INCmtty.

Durante 5 días de actividades se están llevando a cabo **más de 200 actividades en línea**, entre conferencias, talleres, pitches, meetups y experiencias de networking.

LEE TAMBIÉN:

ESPECIAL DE COBERTURA DE INCmtty 2020: