

GUÍA DE MODALIDADES ALTERNATIVAS DE EMPRENDER

SPIN OFF EN LA EMPRESA FAMILIAR



INTRODUCCIÓN

Este documento se desarrolla en el marco del proyecto de fomento de modelos de emprendimientos alternativos, que tiene como principal objetivo dar a conocer modalidades de emprender diferentes a las comúnmente trabajadas en el marco del ecosistema emprendedor.

Estas modalidades presentan ventajas, requisitos y particularidades diferentes con respecto a formas más tradicionales de emprender. El foco de esta guía es ayudarte a identificar si el modelo es para ti, y cuáles son los primeros pasos a analizar.



**SPIN OFF EN LA
EMPRESA FAMILIAR**

SPIN OFF **EN LA EMPRESA FAMILIAR**

Se trata de un nuevo emprendimiento que surge acunado en la empresa familiar, que es liderado y gestionado por alguien diferente a quien dirige la empresa madre (generalmente la siguiente generación). Este nuevo negocio pertenece a la familia y no compite con la empresa madre, puede pertenecer a otro sector o complementar el negocio matriz, aprovechando algunos recursos que facilitan los primeros pasos de la nueva empresa.



¿ESTA ALTERNATIVA PARA EMPRENDER E INNOVAR ES PARA MI?

Tienes una empresa familiar que requiere incorporar alternativas de desarrollo e innovación, para crecer y poder continuar siendo de interés de las siguientes generaciones de la familia;

La “nextgen” o nuevas generaciones que se incorporan en el negocio familiar no encuentran espacio o no comparten el propósito o la forma de trabajo de las generaciones anteriores, o bien quieren desarrollar su propia idea de negocio;

Se incorporó la siguiente generación a la empresa y la convivencia en el ámbito laboral está siendo complicada.

SPIN OFF EN LA EMPRESA FAMILIAR

¿QUÉ REQUISITOS O PERFIL TENGO QUE TENER PARA EMPRENDER EN ESTA MODALIDAD?

- Capacidad para comenzar un negocio (experiencia/formación/competencias)
- Interés genuino en continuar emprendiendo en familia.

¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS DE HACERLO?

- El nuevo proyecto comienza aprovechando los recursos que puede ofrecer la empresa madre: financiación (o acceso a líneas de crédito), canales de distribución, infraestructura, clientes o proveedores, imagen y trayectoria, gestión administrativa, entre otros.
- Transferencia de conocimiento de la empresa “madre” al nuevo emprendimiento, que contribuye a evitar errores.
- Aumento de retorno económico (no convencionales) al patrimonio de la familia empresaria
- Emancipación – Independencia y motivación de las siguientes generaciones
- Generar en la familia en una visión de futuro compartida.
- Mejorar los resultados financieros como grupo económico.
- Aprovechar el emprendimiento como cambio fundamental para adaptarnos a los cambios del entorno, o generar una ventaja competitiva.
- Incorporar la innovación a la empresa.
- Retener talentos.
- Contribuir con la trascendencia de la empresa a las siguientes generaciones.

¿QUÉ ASPECTOS ENMARCAN EL PROCESO DE UNA SPIN OFF?

Una vez que el emprendimiento logra auto-sostenerse se independiza de la empresa madre, por lo cual es dirigido por personas diferentes, aunque sus resultados se atribuyen al patrimonio de la familia.



CONSEJOS PARA EMPRENDER EN FAMILIA

- ✓ Definir claramente los recursos que se aprovecharán de la empresa madre, así como su disposición.
- ✓ Identificar el tiempo en que la spin off dependerá de la empresa madre, y a partir de cuándo logra su independencia (pueden ser años, nivel de facturación, etc.)
- ✓ La propiedad de la spin off es de la familia, no de quien la dirige o gestiona (que es quien tuvo la idea). Esto contribuye a que todos estén interesados en el éxito del nuevo emprendimiento.
- ✓ Definir claramente la gobernanza del emprendimiento madre y el nuevo emprendimiento. Quien dirige o gestiona el nuevo emprendimiento no debería ser quien lo hace en la empresa madre.
- ✓ Elaborar un Protocolo o Acuerdo Familiar que ordene y organice a la familia con respecto a sus negocios.

HISTORIAS DE EMPRENDER EN FAMILIA

Mateo nunca demostró interés en la empresa familiar, o al menos no tanto como sus otros dos hermanos... sin embargo, a la hora de definir su futuro laboral fue el único que quiso integrarse al negocio de la familia. Sin dudas, su integración en la empresa y comenzar a convivir laboralmente con sus padres y uno de sus tíos ha representado un gran desafío. Mateo comenzó a trabajar en diferentes posiciones, así lo requerían los mayores, para que fuese aprendiendo del negocio, y esto provocó que él visualizara oportunidades de mejorar las formas de trabajo, de incorporar tecnologías e incluso de lanzar nuevos productos que fue transmitiendo a su familia, pero sin que se tomaran en cuenta. Poco a poco, Mateo fue desmotivándose, pues se sentía capacitado, ya con experiencia ganada y conocimiento del negocio, pero sin posibilidad de aportar y generar cambios. A medida que pasó el tiempo,

desarrolló una nueva idea de negocio que no competía con el de su familia, y que él quisiera liderar... Se enteró que MADE ofrece acompañamiento en el proceso de spin off de la empresa familiar, lo que le permitiría liderar el nuevo negocio, aprovechando recursos de la empresa familiar ya existente y disminuyendo riesgos de emprender desde cero.

Con el acompañamiento técnico, logró desarrollar su modelo de negocios, identificar la inversión y rentabilidad del mismo, presentando una idea robusta a la familia, donde se establecía claramente la gobernanza de los negocios familiares.... Y fue aceptada. Lo mejor de todo, es que a partir de la implementación de la idea, creció el patrimonio familiar, pues la propiedad del nuevo negocio es compartida aunque su gestión no lo sea, mejoró la convivencia laboral y permitió el desarrollo personal y profesional de cada uno.



HISTORIAS DE EMPRENDER EN FAMILIA

Laura y Juan son hermanos y dirigen el negocio familiar que heredaron de su abuelo. En la empresa se han incorporado algunos de sus hijos, y si bien resulta un desafío poder convivir diferentes generaciones y ramas familiares, han logrado un clima armonioso, donde prima la unión y el compromiso. Sin embargo, desde hace un tiempo notan que deben realizar cambios en su negocio, entienden vital lanzar nuevos productos, innovar en su propuesta comercial y canales de distribución, así como diversificar el riesgo invirtiendo en otros rubros. Si bien han identificado su problema, se lamentan no tener el espíritu emprendedor de su abuelo, quien se caracterizaba por ser un motor de nuevos proyectos. Agustín, el hijo menor de Laura, se enteró sobre la posibilidad de

emprender con modelos alternativos y se acercó a MADE para interiorizarse del tema. Encontraron una fuente de posibilidades que daban respuesta a su problemática. Adquirieron una empresa en funcionamiento en un sector diferente pero complementario a su actividad actual, lo que les permitió diversificar el sector en el que operan, continuar emprendiendo con una empresa en funcionamiento rentable y disminuyendo el riesgo de emprender desde cero. La metodología que utilizaron con MADE les permitió contar con información ordenada para poder conocer la empresa, además de tomar contacto con sus dueños, y su personal y contar con apoyo en la transferencia del conocimiento de la empresa adquirida, en la figura de quien lideró dicho negocio por años.



SOBRE EL DISEÑO DEL PROGRAMA MADE

La organización que diseñó el Programa y lidera su implementación es la Cámara de Comercio y Servicios, y el Centro de Empresas Familiares (en adelante CEF) que depende de ésta. El CEF es la única organización en Uruguay dedicada desde hace más de 12 años a cuidar empresas familiares y familias empresarias, lo cual involucra, entre otras, actividades tendientes a promover el desarrollo de los negocios a partir de generar consciencia en quienes los lideran sobre la necesidad de crecer, innovar y emprender.

Diseñamos este proyecto con una base colaborativa entre diferentes actores que lo potenciarán desde sus diferentes aportes. En este sentido, se plantea la participación de las siguientes organizaciones con un rol de aliadas en la etapa de sensibilización: el Centro Comercial e Industrial de Soriano el Centro de San José, KPMG, REEMPRESA Catalunya.

CONTACTATE CON NOSOTROS!!!



2 916 12 77



cef@cncs.com.uy

info@cncs.com.uy

Aprende más de las herramientas del ecosistema!!!
www.uruguayemprendedor.uy

