
Comunicado de prensa

Fecha:	Miércoles, 20 de septiembre de 2017
Contactos	Miriam Arrocha, PwC Interaméricas Tel: +507 206 9232 e-mail: miriam.arrocha@pa.pwc.com Michelle Muñoz, PwC Interaméricas Tel: +507 206 9200 e-mail: michelle.munoz@pa.pwc.com
Páginas	4

La próxima generación (next gen) de líderes de negocios familiares acepta el cambio digital, pero enfrentando obstáculos

Hallazgos clave:

- El 75% de la próxima generación considera que es muy importante o esencial tener una estrategia apta para una era digital, pero únicamente el 7% cree que su empresa lo está haciendo bien actualmente.
- El 36% de la próxima generación se siente continuamente frustrada porque la generación actual no entiende completamente el potencial para lo digital y los riesgos que pudiera presentar.
- Similarmente, el 82% de la próxima generación encuestada piensa que la innovación es muy importante o esencial, pero únicamente el 15% lo ve como una fortaleza actual en su empresa.
- El 75% de la próxima generación tiene grandes planes para sacar adelante el negocio, pero el 26% de ellos encuentra difícil lograr que la generación actual le preste atención a estas ideas.
- El estudio identifica cuatro caminos para el éxito de la próxima generación (next gens): administradores, transformadores, intraemprendedores y emprendedores.

LONDRES – 20 de septiembre de 2017 – En la próxima generación de líderes de negocios familiares, tres de cuatro tienen grandes planes para hacer avanzar su negocio. Sin embargo, los retos generacionales persisten, mayormente en las áreas de lo digital e innovación.

PwC llevó a cabo conversaciones profundas con 35 next gens de 21 países y encuestó a más de 100 next gens para su nuevo reporte, ***La misma pasión, diferentes caminos: Cómo la próxima generación de líderes de negocios familiares está dejando su huella***. Los resultados mostraron a una generación entrante de líderes de negocios familiares que enfrentan brechas generacionales y cambio cultural.



“Nuestra investigación demuestra que lo digital es un área en donde la brecha generacional puede ser algo realmente positivo”, dijo Davis Willis, líder de Negocios Globales Privados y Empresariales de PwC. “Aunque los next gens están entusiasmados por atacar lo digital, la generación actual es mucho más cautelosa para aceptar el ritmo propuesto de cambio”.

En el panorama actual de negocios, todas las empresas –de negocios familiares u otros– deben enfrentar el reto digital, y los next gens parecen entender esto. Tres cuartos de estos encuestados creen que es muy importante o esencial tener una estrategia apta para una era digital. Como nativos digitales, se sienten mucho más cómodos con tecnología digital y ven su potencial para cambio. Dijeron que solo 7% de los que respondieron cree que su empresa está haciéndolo bien actualmente.

Debido en parte a un mayor grado de transformación e inversión, necesario para llevar a cabo el cambio digital, muchos líderes de la generación actual pueden ser cautelosos al comprometerse a este. Alrededor de un tercio de los next gens encuestados (36%) expresaron sentirse frustrados porque la actual generación no entiende completamente el potencial de lo digital y los riesgos que pudiera presentar.

De la misma manera, la gran mayoría de los next gens ve la innovación como un componente esencial, ya que el 82% respondió que la innovación es muy importante o esencial para el éxito de un negocio. Sin embargo, tan solo 15% de esos encuestados ve que la innovación se implementa correctamente en sus empresas.

Tomando su propio camino: Cuatro caminos hacia adelante

En el estudio, PwC identificó cuatro enfoques principales que toman las próximas generaciones al construir sus propios caminos hacia el éxito: administradores, transformadores, intraemprendedores y emprendedores. Algunos next gens se extienden a más de uno de estos caminos que están en continua evolución, pero pueden proporcionar una forma útil para separar los distintos retos, riesgos y oportunidades que enfrenta la próxima generación, y cómo el éxito puede verse y sentirse diferente dependiendo en la ruta que decidan tomar.

- **Administradores** – Individuos enfocados en asegurar la sostenibilidad a largo plazo de la empresa familiar y proteger su rentabilidad al permanecer fieles a la actividad principal establecida.
- **Transformadores** – Next gens que aceptan la tarea de llevar a cabo un cambio significativo en la empresa familiar, con el espacio y apoyo necesarios.
- **Intraemprendedores** – Aquellos cuyas familias forjan una empresa específica para los next gens dentro de la empresa familiar – efectivamente la oportunidad de ser un emprendedor dentro de su propia empresa.
- **Emprendedores** – Next gens que están en busca de sus propias empresas fuera de la empresa familiar, frecuentemente en sectores completamente distintos.

“Estos next gens son individuos realmente impresionantes, que están dejando una marca significativa ya sea dentro de su empresa familiar o por su cuenta”, dijo Willis. “Nuestra investigación indica que el ‘éxito’ puede tener diferentes formas, y existen diferentes rutas para lograrlo”.



Logrando el éxito a través de las ‘cinco Cs’

Aunque las próximas generaciones llevarán los negocios familiares por diferentes caminos, existe un grupo de factores de éxito que surge de esta investigación. Independientemente del camino escogido, estas “cinco Cs” comprenden principios rectores para todos los negocios familiares.

- **Cultura** – la empresa familiar debe ser un “lugar seguro” para que la próxima generación explore y crezca.
- **Comunicación** – Un compromiso bilateral genuino entre la generación actual y la siguiente, basado en respeto y confianza mutua, asegura que la experiencia sea valorada y que las nuevas ideas sean apreciadas.
- **Claridad** – Es vital tener una estrategia clara y una demarcación establecida de roles y responsabilidades, particularmente en donde los colegas son también relaciones y las emociones siempre están en juego.
- **Credibilidad** – Como “el hijo del jefe”, un next gen necesita ganarse el respeto de sus colegas, posiblemente adquiriendo experiencia fuera del negocio familiar primero.
- **Compromiso** – El negocio debe adquirir el compromiso con el desarrollo de la próxima generación, pero el next gen debe ser recíproco al estar dispuesto a invertir tiempo en el negocio y darle una oportunidad para que funcione.

“El éxito sostenible en el mundo de un negocio familiar depende del dar y recibir, y la capacidad de balancear las necesidades del negocio y la familia, la generación actual y la próxima”, dijo Siew Quan Ng, líder de Negocios Privados y Empresariales de Asia Pacífico de PwC. “Si alguna de estas piezas falta o falla, el proceso de sucesión se convierte en un riesgo y no en una oportunidad”.

Notas

1. En el estudio de Next Gen de 2017, Rachel Gerol, fundadora de NEXUS, y Fancesco Lombardo, autor de Espacio Seguro: Gobernanza en Acción, comparten sus ideas y consejos para la siguiente generación de líderes de negocios familiares. También mayor información en “Club de la Próxima Generación de PwC”, un programa de red de eventos exclusivos que une a líderes de negocios familiares de la próxima generación alrededor del mundo en www.pwc.com/nextgenclub
2. Metodología de encuesta: El Estudio de la Próxima Generación es una encuesta de mercado global de miembros de la próxima generación que trabajan o son parte de negocios familiares. Treinta y cinco entrevistas detalladas con Next Gens, ya sea con roles clave en negocios familiares o que hayan establecido sus propios negocios, y 102 encuestas cortas online promediando 10 minutos con Next Gens que trabajan en negocios familiares. Las entrevistas se llevaron a cabo entre el 1 de junio y el 15 de agosto de 2017, telefónicamente o en persona, y a través de una encuesta online en el idioma local en 21 países.

**Sobre PwC**

En PwC, nuestro propósito es construir confianza en la sociedad y resolver problemas importantes. Somos una red de firmas en 157 países con más de 223,000 personas que están comprometidas con la entrega de calidad en servicios de auditoría, impuestos y consultoría. Díganos qué es importante para usted visitándonos en: www.pwc.com/interamericas.

PwC se refiere a la red de PwC y/o una o más de sus firmas miembros, cada una de las cuales es una entidad legalmente separada. Ver www.pwc.com/structure para más detalles.

© 2017 PwC. Todos los derechos reservados.