

¿Qué empresa no quiere tenerlos en su equipo de innovación?

Radiografía empresarial de los emprendedores B2B

Estudio realizado en el contexto de

2016

PREMIOS COMPRENDEDOR



Licencia Creative Commons
Reconocimiento
CC BY

Esta licencia permite a otros distribuir, mezclar, ajustar y construir a partir de su obra, incluso con fines comerciales, siempre que le sea reconocida la autoría de la creación original.

Esto es un resumen legible del texto legal (la licencia completa) se encuentra disponible en <http://creativecommons.org/licenses/>

Madrid, 5 de septiembre de 2016

Escrito por Francisco Abad
para
Fundación Empresa y Sociedad

1. Presentación

Este documento presenta los resultados de una encuesta sobre motivaciones personales y laborales en la que han participado 155 emprendedores B2B invitados por la Fundación Empresa y Sociedad en el contexto de sus [Premios COMPRENDEDOR](#) en su tercera edición, correspondiente a 2016 (ver [Anexo](#)).

Los Premios pretenden impulsar un cambio en la sociedad que tiene un doble punto de vista:

- Desde el ángulo de los emprendedores, ayudarles a acelerar sus clientes en el mundo empresarial.
- Desde el ángulo de las empresas, ayudarles a que completen sus programas de innovación con emprendedores B2B con potencial de generar cambios disruptivos en su gestión corporativa (Desarrollo de Negocio, Marketing, Recursos Humanos, Logística, Tecnología, Servicios Generales...), ya que se suelen limitar al intraemprendimiento y a emprendedores próximos a su *core business* (como la banca en *fintech*).

La encuesta busca una interpretación cualitativa, ya que se ha dirigido solo a emprendedores B2B con un éxito especial en conseguir clientes empresariales en sus primeros años de vida. Ellos son los que pueden aportar una orientación especial para las empresas que quieren:

- Conocer el perfil de las nuevas generaciones de empresarios.
- Plantear la colaboración con emprendedores como una parte natural de sus procesos de innovación.
- Incorporarse a iniciativas colaborativas generadoras de ideas y actuaciones relacionadas con la innovación procedente del mundo emprendedor.

La Fundación Empresa y Sociedad impulsa la colaboración entre emprendedores B2B y empresas a través de:

- Los Premios COMPRENDEDOR.
- Los eventos COMPRENDEDOR, foros de conocimiento y encuentro, abiertos al público (multifuncionales o temáticos) o a medida de empresas.

2. Síntesis y contextualización

Los emprendedores B2B participantes en este estudio se caracterizan por:

- Un alto nivel de motivación en la vida (9,63 sobre 10) y en el trabajo (9,41), por encima de los habituales en [estudios similares realizados por la Fundación Empresa y Sociedad](#).
- Tener como motivación principal “mejorar la sociedad desde mi empresa” (25%), seguida por “crecer personal y profesionalmente” (20%), “disfrutar con mi trabajo” (19%) y “desarrollar una idea inspiradora”(18%).
- En línea con lo anterior, y como complemento a la encuesta, 11 de los 32 emprendedores finalistas de los Premios Comprendedor 2016 (34%) cuentan con programas de apoyo a ONG y proyectos sociales a pesar de ser empresas con dedicación intensiva y menos de cinco años de antigüedad.
- Tener como prioridad “conseguir clientes empresariales” (35%), por delante de “inversión” (23%) y de “acuerdos estratégicos” (10%).
- Considerar que el actor más importante del ecosistema emprendedor son las “empresas clientes” (59%), más que los “inversores” (15%), muy distanciados en segunda posición.
- Señalar el área Marketing como el área clave para vender su producto en una empresa (28%) por delante de las de Dirección General (18%) Recursos Humanos (12%), Innovación (10%) y Responsabilidad Social (8%).
- Las empresas más mencionadas como clientes soñados son, por este orden, Inditex, El Corte Inglés, Telefónica y Santander. A continuación, empatadas, BBVA, Coca-Cola, Ikea y Mapfre.

Entre los argumentos más mencionados por los emprendedores para convencer a las empresas, señalan los siguientes:

“Apostad por las nuevas ideas”.

“Nos matamos por nuestros clientes, con mucha mayor flexibilidad y creatividad”.

“Somos capaces de analizar situaciones complejas con nuevas perspectivas y aportar soluciones frescas”.

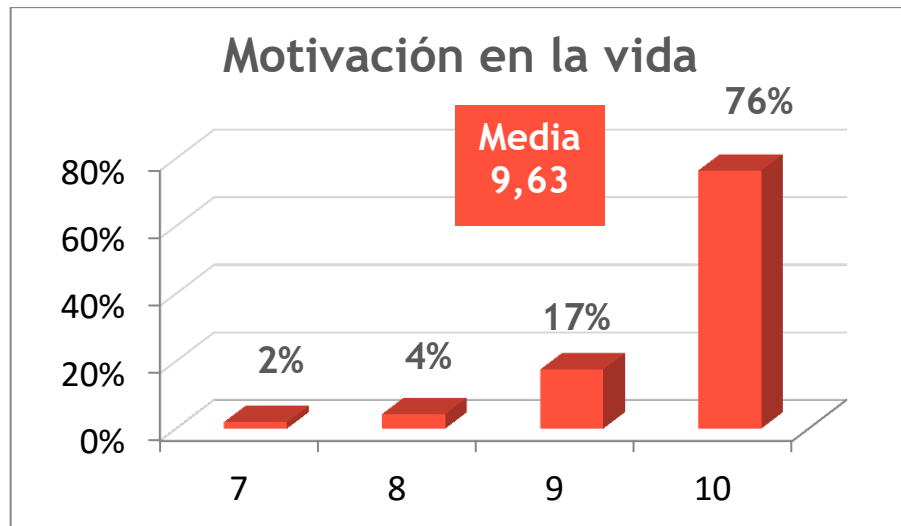
“Tenéis que evolucionar hacia la nueva consultoría que procede de los mejores emprendedores B2B”.

Llama especialmente la atención:

- Su alto grado de motivación y sus motivaciones principales, especialmente valiosas y poco conocidas hasta ahora por el mundo empresarial, sobre todo para plantear alianzas estratégicas y para incorporar su forma de trabajar a sus procesos empresariales más tradicionales.
- La importancia que tiene para ellos conseguir clientes empresariales, mayor que la de conseguir inversión, y el área de la empresa que consideran clave como interlocutor para vender: Marketing.

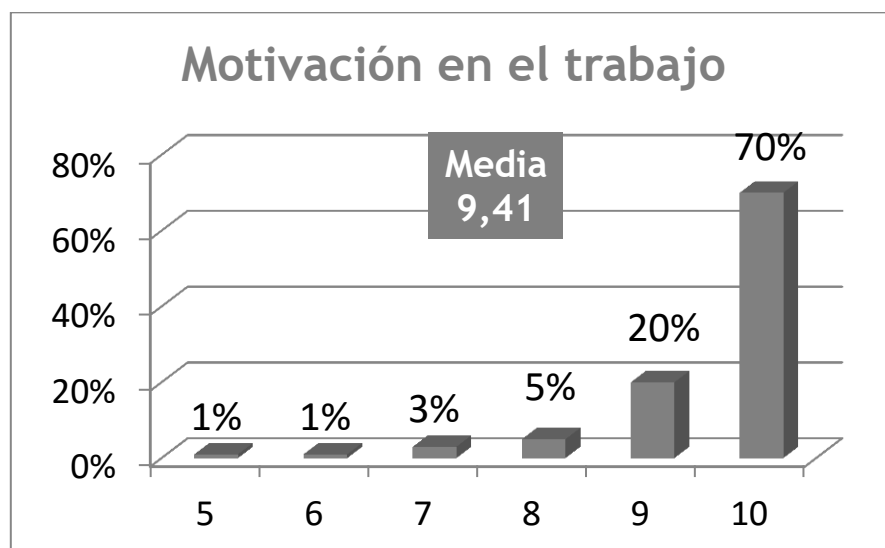
3. Resultados y gráficos

De 1 a 10, ¿cuál es tu motivación en la vida?



Fuente: 155 emprendedores B2B del entorno de los Premios Compreendedor 2016. Agosto de 2016.

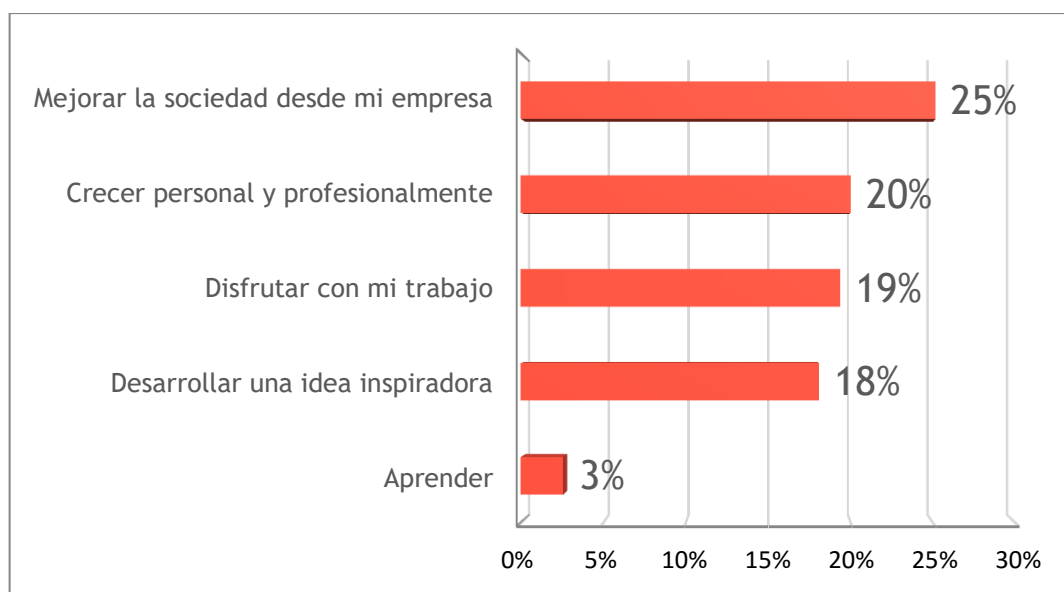
De 1 a 10, ¿cuál es tu motivación en el trabajo?



Fuente: 155 emprendedores B2B del entorno de los Premios Compreendedor 2016. Agosto de 2016.

¿Cuál es la principal motivación para dar lo mejor de ti en el trabajo?

(% de respuestas, para las cinco con mayor número de menciones)

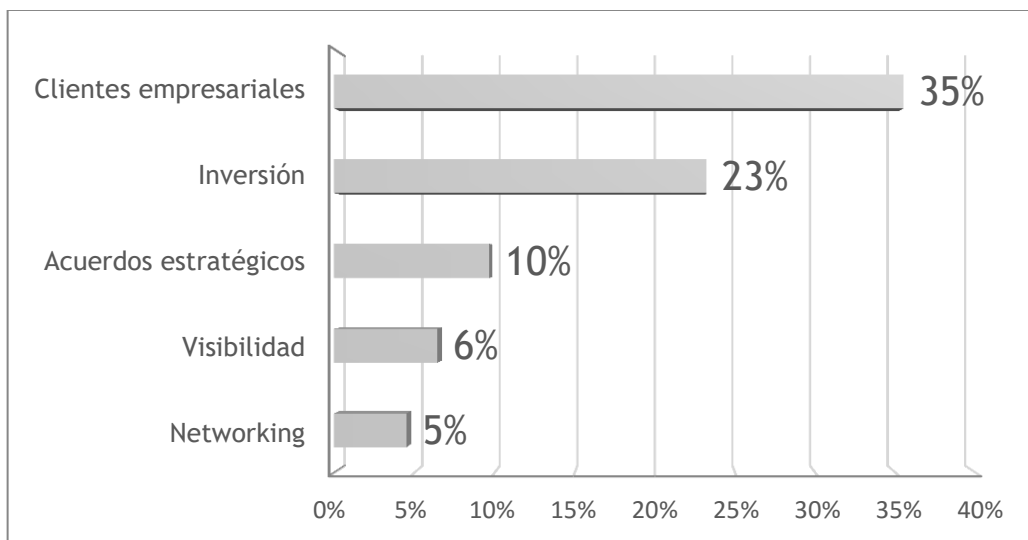


Fuente: 155 emprendedores B2B del entorno de los Premios Comprendedor 2016. Agosto de 2016.

Como complemento al gráfico, 11 de los 32 emprendedores finalistas de los Premios Comprendedor 2016 (34%) cuentan con programas de apoyo a ONG y proyectos sociales a pesar de ser empresas con dedicación intensiva y menos de cinco años de antigüedad.

¿Cuál es tu principal necesidad como emprendedor B2B?

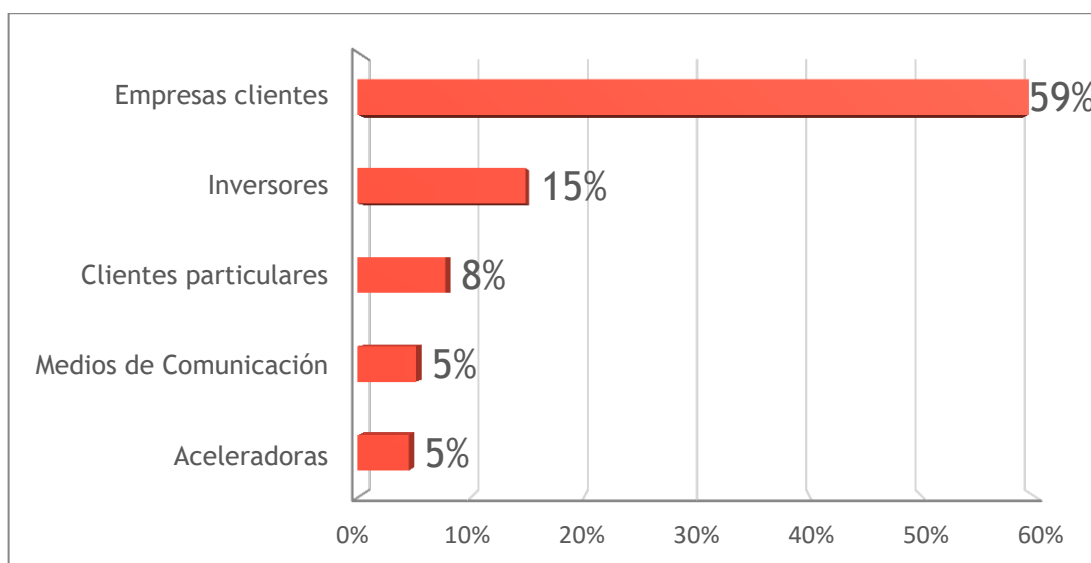
(% de respuestas, para las cinco con mayor número de menciones)



Fuente: 155 emprendedores B2B del entorno de los Premios Comprendedor 2016. Agosto de 2016.

¿Cuál es el actor del ecosistema emprendedor que consideras más importante para tu proyecto empresarial?

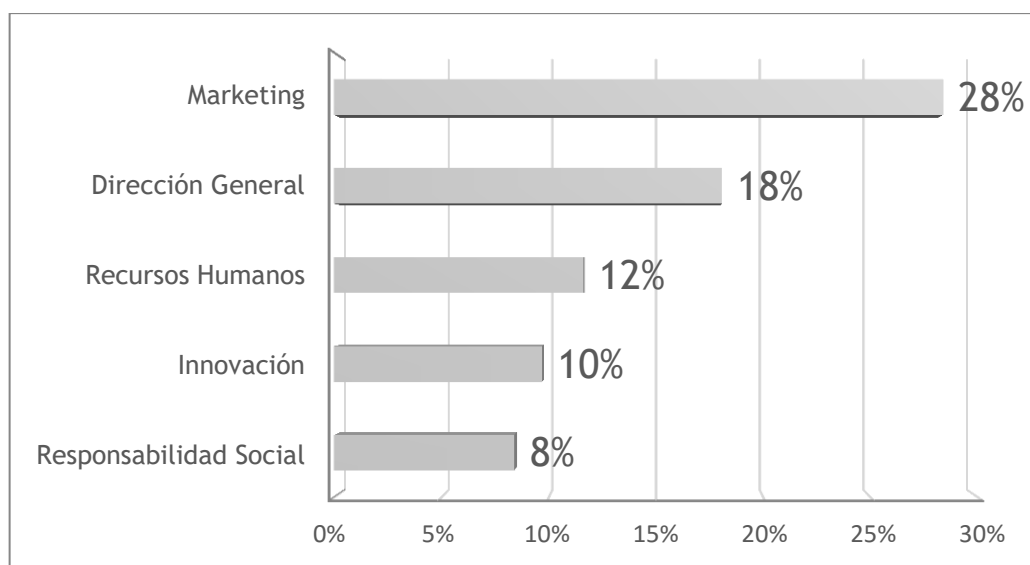
(% de respuestas, para las cinco con mayor número de menciones)



Fuente: 155 emprendedores B2B del entorno de los Premios Comprendedor 2016. Agosto de 2016.

¿Cuál es el área de tus empresas clientes que consideras clave para vender tu producto?

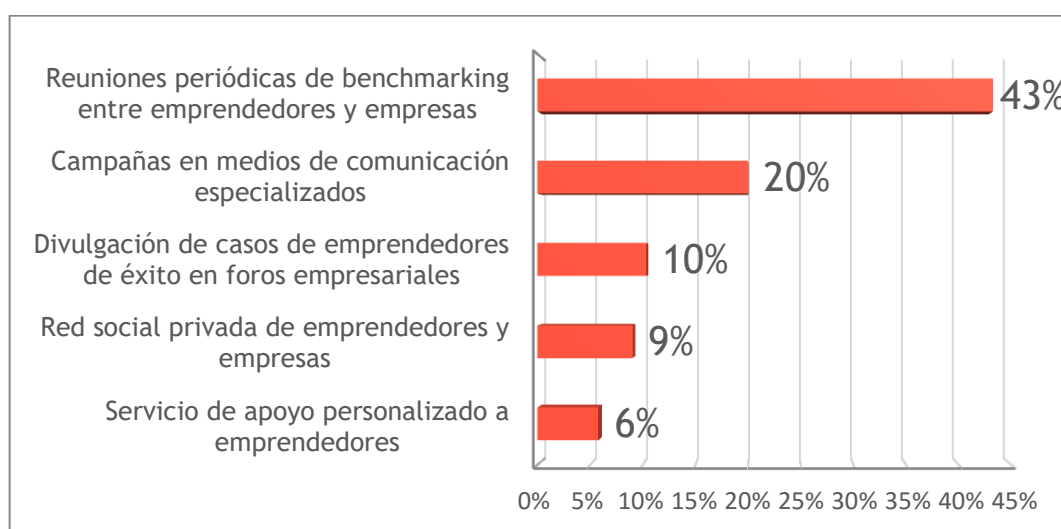
(% de respuestas, para las cinco con mayor número de menciones)



Fuente: 155 emprendedores B2B del entorno de los Premios Comprendedor 2016. Agosto de 2016.

¿Qué actividad te parece más útil para acelerar clientes?

(% de respuestas, para las cinco con mayor número de menciones)



Fuente: 155 emprendedores B2B del entorno de los Premios Comprendedor 2016. Agosto de 2016.

¿Qué tres empresas te gustarían más como clientes?

(empresas con más menciones)

1. Inditex
2. El Corte Inglés
3. Telefonica
4. Santander
5. BBVA
Coca-Cola
Ikea
Mapfre

Fuente: 155 emprendedores B2B del entorno de los Premios Comprendedor 2016. Agosto de 2016.

Anexo

Metodología y perfil de los participantes

Este informe se ha elaborado a partir de una encuesta por invitación directa a emprendedores B2B en el entorno de los Premios Comprendedor 2016.

Agradecimiento

Muchas gracias a todos los que han participado en este documento, especialmente a los 155 emprendedores que han respondido a la invitación de participar en la encuesta que nos ha servido de base.

Entre ellos se encuentran los Amigos Emprendedores de la Fundación Empresa y Sociedad (agosto de 2016):



Más información

Estela Fernández
efernandez@empresaysociedad.org

Fundación Empresa y Sociedad

Padre Damián 2
28036 Madrid

T 650 108 075
www.empresaysociedad.org

fundación

empresa y **s**ociedad

Impulsamos colaborativamente ideas inspiradoras