



knowsquare .

FRANCISCO ABAD JIMÉNEZ

7 DE JULIO DE 2016

DAVID EMPRENDEDOR Y GOLIAT DIRECTIVO

---

ARTÍCULO

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor  
y Know Square S.L.

El mundo emprendedor también está lleno de paradojas.

No es solo una obviedad para acompañar a un titular de una noticia iconoclasta, escrita por un autónomo que comparte espacios apretados y gastos comunes con sus vecinos pagadores de cuotas reducidas a la Seguridad Social, y que improvisa día a día para subsistir. Es una constatación del mundo de los *freelancers* y emprendedores de los *coworkings* y métodos Canvas.

El centenar de emprendedores B2B punteros que hemos estudiado recientemente tiene un alto nivel de motivación en la vida (9,58 sobre 10) y en el trabajo (9,25), por encima de los habituales en estudios dirigidos a otros públicos. Su motivación principal es *“mejorar la sociedad desde mi empresa”*, seguida por *“disfrutar con mi trabajo”* y por *“crecer personal y profesionalmente”*. Dos de cada tres cuentan con programas de apoyo a ONG y proyectos sociales a pesar de ser empresas con dedicación intensiva. Tienen como prioridad *“conseguir clientes empresariales”*, por delante de *“inversión”* y de *“visibilidad”* y consideran más importantes las *“empresas clientes”* que los *“inversores”*. Sus áreas de interlocución favoritas para vender su producto no son Innovación (curiosamente centrada en procedimientos y proyectos internos), Compras ni R”S”C, sino Desarrollo de Negocio, Marketing, Personas y Tecnología. Si añadimos que es habitual que hayan estudiado un MBA, trabajado en multinacionales de servicios profesionales y asumido el riesgo de pasar de la oficina de diseño al garaje, el titular anterior se acerca incluso a lo razonable. Y, aunque lo siguiente no lo sea, apuesto a que el virus que comparten garantiza que serán emprendedores en serie, o sea, empresarios en serie. Como los asesinos más buscados, pero en positivo.

El contraste cuando se sientan con la media de los directivos de las empresas más conocidas es tan evidente como sorprendente. Hay ejemplos muy divertidos del día a día de lidiar con interlocutores encorbatados que están respondiendo a sus necesidades con soluciones anacrónicas y mucho más costosas de lo que hoy permite la sociedad, y que no se suelen haber planteado que no está mal mirar por la ventana además de verse en el espejo. Con un concepto de innovación todavía más basado en el proceso que en la disrupción y con unas áreas de compras que llegan incluso a pedir un peaje al emprendedor por el honor que les supone decir que tienen como cliente a una gran empresa como la suya. En representación de una gran empresa que vive protegida en un rascacielos o en una ciudad corporativa blindada, que habitualmente no tiene vida en el mundo de los blogs y de twitter *“por si acaso”* y con una tecnología de segundo nivel comparada con la que sus propios empleados tienen en casa.

Apuesto a que el emprendedor B2B de éxito será una de las pocas razas que sobrevivan en la sociedad envejecida que ya está a la vuelta de la esquina. En lo profesional y en lo personal. Cuando se jubilen los *“millennials”* que se hayan engominado durante las próximas décadas como directivos de la empresa tradicional, solo tendrán vida propia

los primeros. Y ellos vegetarán jubilados como su plan de ahorro actual y la menguante pensión pública les permitan. Dormitando.

Pues este es el apasionante ecosistema del programa COMPRENDEDOR de la [Fundación Empresa y Sociedad](#), que es un escenario portátil de aceleración de clientes para los mejores emprendedores B2B y de innovación colaborativa entre empresas y emprendedores a través de eventos abiertos y programas *incompany*. Sus eventos no dejan indiferentes a los que asisten. Incluso se empiezan a apuntar grandes empresas como público curioso que acaba enganchándose. Excepciones a la regla, en búsqueda de la ilusionante vida en el más allá de la empresa y la persona de siempre, que pronto dejará de serlo. En cuanto salgamos por sistema de las burbujas de cristal en las que vivimos.

© Francisco Abad Jiménez

© Know Square S.L.