

## **Corporate Venturing, la asignatura pendiente de las grandes empresas españolas**

**7r Ventures ha realizado su análisis anual sobre el estado actual del Corporate Venturing en España. El informe se basa en una encuesta realizada a más de 75 responsables de diversificación de negocio de grandes empresas españolas con facturaciones medias de 1.000 millones de euros**

El estudio revela que el Corporate Venturing es la asignatura pendiente de las grandes empresas españolas. Solo el 55% de ellas lo utiliza como estrategia de diversificación, mientras que a nivel global lo hacen el 90% de las empresas Fortune 500 y Forbes 500.

Profundizando en las herramientas de diversificación dentro del Corporate Venturing, el análisis concluye que el Venture Capital y el Venture Building son las dos herramientas preferidas para diversificar los negocios de las grandes empresas. En palabras de Ángel Gutiérrez Borjabad, CEO de 7r Ventures, "aunque ambos enfoques son valiosos, el Venture Building permite un mayor control y genera retornos de inversión más rápidos que el Venture Capital".

Según el informe de 7r Ventures, se espera que dentro de 5 años, las grandes empresas españolas facturen más de 120 millones de euros procedentes de nuevos negocios. Esta tendencia hacia decantarse por herramientas de diversificación más cercanas al negocio core de las compañías (Venture Building, Venture Capital o Intraemprendimiento) va en detrimento de otras ya probadas con menor impacto estratégico hasta la fecha, como son la incubación o la aceleración de startups.

Sin embargo, uno de los principales retos que enfrenta el Corporate Venturing en España es la falta de agilidad en la toma de decisiones. Para que estas iniciativas sean exitosas, es necesario que las empresas puedan tomar decisiones de manera rápida y ágil, para adaptarse a un entorno empresarial en constante evolución. La investigación destaca que la involucración de la alta dirección es fundamental para el éxito del Corporate Venturing.

Según Ángel Gutierrez "las grandes empresas cuentan con ventajas injustas como inteligencia de mercado, acceso a clientes y activos estratégicos. Estas ventajas les brindan una sólida base para impulsar iniciativas de venture building con una elevada probabilidad de éxito".

### Acerca de 7r Ventures

7r se asocia con grandes empresas para lanzar y desarrollar nuevos negocios desde cero. Cuenta con un equipo de profesionales expertos en emprendimiento, estrategia y ejecución, con amplia experiencia en el lanzamiento de negocios junto a grandes empresas. Algunos ejemplos de startups creadas por 7r ventures son: Ringo, Zityhub, Rento, Senda, Vivla, Pazy, Mesta o Andala. El estudio se puede descargar desde esta página web.

**Datos de contacto:**

Laia Jiménez

Directora del estudio

661 845 531

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>