

“A los emprendedores españoles les falta ambición”

KENNETH P. MORSE
Fundador del MIT
Entrepreneurship Center

Asesora a *start-ups* de medio mundo. Su receta es clara: “ambición y orientación global”. Afirma que España ha sido lenta en actuar durante la recesión

MANUEL ÁNGEL-MÉNDEZ *Barcelona*

Entrevistar a Kenneth Morse es como preguntarle a un huracán. Se ríe, provoca, gesticula, saluda a colegas y alumnos que pasan y, entre tanto, habla de su profunda pasión: emprender. “Un emprendedor debe meterse en un avión y no volver a casa hasta cerrar los primeros contratos”, dice. A sus 64 años, lleva la energía en la sangre. Fundó seis compañías tecnológicas, entre ellas 3Com y Aspen Technology, y levantó desde cero en 1996 el Entrepreneurship Center del Massachusetts Institute of Technology (MIT), una de las universidades tecnológicas más prestigiosas del mundo. Tras 13 años al frente, hoy guía a emprendedores de Reino Unido, Pakistán o Dinamarca en su labor de consejero del MIT Enterprise Forum. “Queremos abrir un capítulo en España”, asegura. En Esade, donde es profesor visitante, se siente como en casa. “Mira alrededor, hay decenas de nacionalidades. Por eso vengo aquí”. Regresará en junio, invitado como ponente en el evento HIT Barcelona. Antes, con media sonrisa, deja caer otro dardo. “A Barcelona le va bien en actividad emprendedora, a Madrid no”.

PREGUNTA. La primera duda de un emprendedor tecnológico español siempre es la misma: “¿Debo lanzar mi empresa en España, en Silicon Valley, en otro lugar...?”

RESPUESTA. Deberían crear una compañía con dos patas. Una en España y la otra donde haya un *cluster* de clientes y competidores. Depende del negocio, no tiene por qué ser en Silicon Valley. Si es una firma de biotecnología, es bueno estar en Kendall Square (Cambridge, EE UU). Un ejemplo que sigue esta estrategia es Aura Biosciences. Se fundaron en Madrid y tienen oficinas en Boston.

P. ¿Por qué ha sido Silicon Valley tan exitoso?

R. Allí todo el mundo es aceptado. Es un lugar muy abierto y no hay casi regulación. Europa está en desventaja porque existen muchas regulaciones y éstas son el enemigo de la innovación. Por



JORDI PARRA

ejemplo, a Barcelona le va bien en actividad emprendedora, a Madrid no. ¿Por qué? Porque los gobiernos espantan a los emprendedores y el negocio en Madrid es el sector público. El negocio en Barcelona es eso, hacer negocios.

P. ¿Cree que Madrid va por detrás de Barcelona en creación de empresas?

R. Sí. De hecho **CincoDías** me citó hace unos años diciendo que Madrid se dormía mientras Barcelona crecía. En esa época era sólo una impresión. Ahora tengo datos para mantenerlo. Una prueba es la lista de *start-ups* globales que surgen de uno y otro sitio. La otra es la existencia de escuelas de negocio como Esade. Son un imán de talento.

P. ¿Qué otros lugares están emergiendo como centros de innovación?

R. Además de la Route 128, alrededor de Boston, añadiría Cambridge en Reino Unido, Edimburgo y Barcelona. Todos se organizan en torno a un par de sectores concretos. Quebec City, en Canadá, es uno de los *clusters* mundiales de videojuegos. Ocurre lo mismo en Kendall Square, el área alrededor de MIT. Es, con diferencia, el *cluster* de biotecnología más grande del mundo, con más de 150 organizaciones. Se trata de especializarse.

“Silicon Valley es un lugar abierto y no hay casi regulación. Europa está en desventaja porque hay muchas regulaciones”



“Los emprendedores españoles rara vez se sienten cómodos haciendo negocios fuera de España y de Latinoamérica”

P. ¿En qué aspectos cree que fallan los emprendedores españoles?

R. Les falta ambición y orientación global. Rara vez se sienten cómodos haciendo negocios fuera de España y Latinoamérica. La ventaja es que pueden construir un equipo multinacional desde aquí. Para ello deberían añadir a su equipo directivo extranjeros que estén a gusto haciendo negocios con Francia, Alemania, Reino Unido, EE UU y más allá.

P. Pero la ambición es un factor cultural, estructural... Difícil solución.

R. La ambición se adquiere con la leche materna [risas]. Viene de ver a tus padres empezar una empresa, de viajar fuera de España con tu familia cuando tienes 10 años... de muchos factores. Y uno importante es que los gobiernos regionales, el central, el ejército y las grandes empresas aprendan a comprar productos y servicios a los emprendedores. En algunos países, como Malasia, obligan a las grandes compañías a comprar a los pequeños negocios locales.

P. ¿No distorsiona eso la libre competencia?

R. Sí. Hay riesgo de crear pequeñas firmas dependientes de las grandes. Pero es mejor que no hacer nada.

POLÍTICAS
“Hay que eliminar las trabas al despido”

P España quiere girar hacia una economía intensiva en conocimiento y valor añadido. ¿Qué políticas cree que acelerarían este cambio?

R Tomar decisiones rápidas y estar dispuesto a cometer errores, en lugar de ser lento. España ha sido remarcablemente lenta en actuar durante la recesión. Otro aspecto: invertir en I+D y promover y apoyar la comercialización de esa I+D. El Gobierno debería establecer programas de prueba de productos y servicios que el sector privado no pagaría. También lograr que la ventanilla única para crear una compañía sea realmente única. Y eliminar todas las trabas asociadas al despido en pequeñas firmas. Para crear trabajos hay que facilitar a las empresas poder despedir gente.

P En las universidades españolas se lleva a cabo mucha innovación, pero casi nunca llega a comercializarse. ¿Qué modelo funciona para comercializar esa I+D?

R El mejor modelo es tener adictos al trabajo que hayan lanzado compañías y vendido productos antes. La clave está en unir investigadores brillantes, unos con conocimientos técnicos y otros con conocimientos de negocio.

P Pero también se necesita financiación y conseguirla en España es complejo. ¿Fallan las ideas o los inversores?

R Los europeos tienen menos valor para invertir. Pero se debe en parte a la ausencia de clientes. Si una *start-up* no los tiene, no va a conseguir financiación. El inversor es prudente, no hace apuestas, sino inversiones muy calculadas. Por eso un emprendedor debe meterse en un avión y no volver a casa hasta cerrar los primeros contratos.

P En Silicon Valley proponen la *start-up Visa*: conceder la nacionalidad americana a emprendedores extranjeros que consigan financiación y creen empleo. ¿Debería Europa hacer lo mismo?

R Desde luego. El talento está en el centro de cualquier éxito empresarial. Con todos sus defectos, EE UU es una tierra de oportunidades. Europa debería reducir la regulación en muchos aspectos y el mercado laboral es un buen lugar para empezar.

Oportunidades en las energías limpias

Ante la cuestión sobre qué sectores ofrecerán más oportunidad en el futuro para los emprendedores e inversores, Kenneth Morse cree que algunos nichos en energía limpia “harán dinero”. El experto señala que también hay hueco de innovación en métodos y procesos en el

sector sanitario. “Se ha escrito bastante sobre la oportunidad de la nanotecnología para dar con nuevos sistemas de producción de medicamentos. Y creo que todavía hay mucho por hacer en relación al genoma humano, creando medicinas individuales que curen en-

fermedades muy concretas”, dice el experto.

Con respecto a las *start-ups* que se mueven en el mundo de internet que tiene dificultades para llegar a la rentabilidad, Morse afirma que son como los restaurantes. “La gente los lleva abriendo desde hace cientos

de años. Es fácil, tienes clientes locales y, si te va bien, sobrevives. Pero muy pocos logran abrir a nivel nacional o global. Está bien que haya miles de proyectos de internet. Y es normal que sólo unos pocos logren ser rentables y globales. Es lo que hay”.

El experto del MIT señala que la clave es saber quién será el próximo Google, eBay o Facebook. En este sentido, Kenneth Morse comenta que “hay un gran futuro en usar la sabiduría de la masa para ayudar a la gente a tomar mejores decisiones de compra.