

economía

gipuzkoa

economia@noticiasdegipuzkoa.com

KEN MORSE

DIRECTOR DEL CENTRO DE EMPRENDEDORES DEL INSTITUTO TECNOLÓGICO DE MASSACHUSETTS (MIT)

“La mejor manera de fomentar la creación de empleo es dar a los empresarios facilidades para los despidos”

Ken Morse llega mañana a Donostia invitado por Miramon Empresa Digital y Tecnum. Este prestigioso profesor norteamericano pronunciará una conferencia en el Parque Tecnológico Miramon sobre cómo convertir una idea innovadora en un negocio rentable

ERIC SAN JUAN

Usted es un experto en detectar buenos emprendedores cuando inician sus proyectos. ¿Cuáles son las cualidades indispensables para serlo?

Creo que las cualidades más importantes son la integridad, una actitud de amor al trabajo y una pasión por resolver problemas importantes a los clientes. Las empresas que tienen éxito lo tienen porque los emprendedores y sus equipos están volcados en ofrecer un valor añadido a sus clientes. Están apasionados por construir una empresa de éxito y no tanto en hacerse millonarios. Saben que necesitan ganar dinero para que la compañía crezca de manera sostenible.

¿Cuál es el factor principal que determina el éxito de una empresa?

El éxito más importante en toda compañía de base tecnológica y en el resto es el de las ventas. Tener éxito en las ventas supone un crecimiento rápido. Por lo que me han dicho existen varios ejemplos de este tipo en el País Vasco. Las ventas son mucho más importantes que la tecnología. ¿No resulta cómico que yo diga eso cuando soy profesor del Instituto Tecnológico de Massachusetts? La tecnología no es suficiente.

¿Qué cree que pueden aprender de usted los empresarios vascos?

No sé si pueden aprender a ser vendedores. Esas cosas deben aprenderse antes en la vida. Los padres deberían involucrar a sus hijos en sus empresas cuando tienen ocho años. En Estados Unidos, las niñas venden galletas puerta a puerta y los chicos y chicas montan stands para vender limonada. Dudo de que a las familias aristocráticas de Francia o Alemania les gustar ver a sus niños vendiendo en la calle. Cuando un estudiante llega a la Universidad en Europa, puede aprender a vender siendo activo en organizaciones estudiantiles pero dudo de que sus profesores hayan tenido que vender sus propias ideas para ganar dinero con sus investigaciones. No he visto muchas escuelas de negocios europeas que enseñen a vender. Los empresarios vascos pueden tener



El director del centro de emprendedores del MIT, Ken Morse. FOTO: N.G.



Vista general del Parque Tecnológico Miramon donde Morse pronunciará una conferencia. FOTO: RUBEN PLAZA

esta desventaja por esa diferencia en la educación. Todos nuestros programas de emprendedores en Quebec, Nueva Zelanda, Australia y Japón están enfocados hacia las ventas como un punto clave.

¿Qué otro factor destacaría?

Otro punto clave es el trabajo en equipo. Una persona sola construye empresas pequeñas.

¿Cree que la burocracia europea puede ser un obstáculo para la creación de nuevas empresas?

Lo más importante que puede hacer la burocracia para ayudar a los emprendedores es ser transparente y previsible. En Estados Unidos cuesta veinte minutos y veinte dólares crear una empresa. El segundo aspecto más importante que tienen que hacer los gobiernos es tomar decisiones rápidas porque el tiempo es el mayor enemigo del éxito. El tercer punto que tiene que cuidar el Estado es la inversión en tecnología y educación. El cuarto aspecto es proteger la propiedad intelectual y dejarlo claro de manera que el emprendedor pueda aprovechar la tecnología de un cómodo laboratorio en el cruento mundo del mercado. Los gobiernos deberían comprar productos a los emprendedores y decidirlo rápidamente. Y además, deben educar a los emprendedores y ayudarles a ser globales. Hay que permitir que ellos construyan su empresa, pero el Gobierno debe darles las herramientas.

¿Y qué opina de los impuestos? ¿Cree que influye que sean más o menos altos para las sociedades mercantiles?

No me preocupan los impuestos, no me importa si son un poco más altos o bajos. La flexibilidad en el trabajo es lo importante. Los emprendedores deben tener facilidades para contratar y para despedir trabajadores. Sé que no es popular, lo estamos viendo con Sarkozy en Francia. Era muy difícil despedir a los trabajadores en Francia. Una empresa pequeña que no puede predecir cómo le irá

SUS FRASES

“No me preocupa si suben los impuestos para las empresas, lo importante es la flexibilidad”

“La mayor ola de innovación en la zona de Boston se produjo cuando se perdieron 400.000 empleos”