

Más de 40 empresas internacionales asisten al seminario impartido por Kenneth P. Morse en Castellón organizado por espaitec

Emprender es la única esperanza

Esther Ramo. Comunicación ESPAITEC

El estadounidense Kenneth Paul Morse, especialista en entornos de crecimiento empresarial acelerado y experto en hacer rentable negocios de base tecnológica, explicó las claves para que las pequeñas empresas de base tecnológica europeas aprendan como crecer y alcanzar mercados internacionales.

Según Morse, es un momento estupendo para empezar un proyecto empresarial. La actual coyuntura económica y el elevado porcentaje de desempleados a nivel nacional han hecho que tanto gobierno como población en general entiendan que el emprendimiento es la única esperanza, crear empresas empieza a ser una moda y recuerda que compañías de renombre y éxito como HP y Apple iniciaron su actividad en momentos de recesión económica.

No obstante, debemos cambiar el concepto de start-up español y ser más ambiciosos. La idea de pequeñas empresas tecnológicas de entre 6 y 8 trabajadores no lleva a ningún lugar, sólo a la estabilidad temporal



Acto presentación seminario. De izquierda a derecha Paco Negre, Javier Moliner, Toni Barba, José Antonio Espejo y Kenneth P. Morse

en el mercado para una muerte paulatina. La misión de los parques científicos y el resto de los agentes implicados, es trabajar con empresas jóvenes y ambiciosas basadas en las tecnologías, para hacerlas crecer a nivel mundial y que alcancen su pleno potencial.

Una de las claves para despe-

gar a nivel internacional es potenciar las ventas. Por ello, las empresas participantes provenientes de parques científicos de toda España, Países Bajos, Italia y Rumania, entre otros, tuvieron la oportunidad de practicar los conocimientos adquiridos con jueces expertos a través de *elevator sales pitch*, un ejercicio práctico consistente en



Kenneth Morse durante el primer día de seminario

persuadir a un potencial cliente, proveedor o inversor para que en 55 segundos muestre interés por un proyecto empresarial. Es decir, cómo vender lo que una empresa hace en lo que tarda una conversación de ascensor.

Las tres mejores empresas en practicar el *elevator pitch* fueron galardonadas con un contrato virtual a espaitec de un año, seis meses y tres meses de duración respectivamente. El primer premio fue para Ampelmann Operations B.V, spin-off holandesa que ha desarrollado un servicio para mejorar los traslados en alta mar pionero en el mercado. Su vinculación virtual a espaitec por un año supondrá la posibilidad de entablar contactos con el mercado holandés, la creación de sinergias empresariales y el acercamiento de know how entre empresas y grupos de investigación.

El segundo premio recayó en la empresa Business Innovation ubicada en el Parc Científic de Valencia y especializada en la consultoría para la industria biotecnológica, su vinculación temporal supondrá para el parque un acercamiento en profundidad a este sector emergente. Por úl-

timo, Yerbabuena Software del Parque Científico de Málaga recibió el tercer premio. Esta empresa del sector TIC dedicada a la gestión inteligente de documentos podría establecer en breve acuerdos de cooperación con otras ya instaladas en espaitec. ■

