



"El concepto de start-up español debe cambiar para crecer a nivel mundial"

Kenneth P. Morse, especialista en entornos de crecimiento empresarial acelerado, ha reunido en el Espaitec de Castellón a más de un centenar de empresarios y técnicos de parques científicos a quienes ha explicado las claves para que las compañías de base tecnológica europeas aprendan a crecer. En su opinión, el concepto de pequeña empresa tecnológica "no lleva a ningún lugar".

Según el experto estadounidense **Kenneth Paul Morse**, experto en hacer rentables negocios de base tecnológica, el concepto de *start-up* español debe cambiar. La idea de pequeñas empresas tecnológicas de entre 6 y 8 trabajadores no lleva a ningún lugar, sólo a la estabilidad temporal 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**", explicó en un seminario celebrado el pasado viernes 15 de abril en Espaitec, parque científico, tecnológico y empresarial de la Universitat Jaume I de Castellón.

Una de las claves para despegar 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 persuadir a un potencial cliente, proveedor o inversor para que en 55 segundos muestre interés por tu proyecto empresarial. Es decir, cómo vender lo que haces en lo que tarda una conversación de ascensor.

Los jueces encargados de evaluar la calidad de los *elevator pitch* fueron directores del resto de parques científicos de la Comunitat Valenciana, miembros de CVBan (**Asociación de Business Angels de la Comunitat Valenciana**), miembros de SECOT, el director del CEEI de Castellón y empresarios locales reconocidos.

Las tres mejores empresas en practicar el *elevator pitch* han sido galardonadas con un contrato virtual a Espaitec de un año, seis meses y tres meses de duración respectivamente. El primer premio ha sido para **Ampelmann Operations B.V**, *spin-off* holandesa que ha desarrollado un servicio para mejorar los traslados en alta mar. El segundo premio ha recaído en la empresa **Business Innovation**, ubicada en el Parc Científic de Valencia y especializada en la consultoría para la industria biotecnológica. Por último, **Yerbabuena Software** del Parque Científico de Málaga y dedicada a la gestión inteligente de documentos, ha recibido el tercer premio. La vinculación temporal de estas empresas a Espaitec pretende la generación de sinergias empresariales y el acercamiento a nuevos mercados.

rhmedia.es

<http://www.rhmedia.es/>