

Richard P. Kivel ❖ Director del Foro Empresarial del Instituto de Tecnología de Massachusetts (MIT)

“Un emprendedor sólo espera del Gobierno que le permita nacer y se eche a un lado”

ENTREVISTA

I. FLORES
iflores@negocio.com

Tres décadas lleva el prestigioso MIT estadounidense, en su vertiente de escuela de negocios, fomentando la cultura emprendedora en casi una treintena de países. Los esfuerzos de las fundaciones Rafael del Pino y Bankinter, entre otros actores, han permitido que España se incorpore a esta red recientemente, en un momento en el que está en juego nada menos que encauzar su economía. Y éste es un trabajo a la medida de quienes se atreven a afrontar retos empresariales, defiende el director a escala global del MIT Enterprise Forum, Richard P. Kivel, para quien sólo es un verdadero emprendedor quien se afana en provocar "cambios profundos en su sociedad, nuevas actitudes". El propósito de lograr ese objetivo ha impulsado al mismo Kivel a convertirse en un CEO de referencia en el ámbito de la biotecnología, al frente de su empresa Rhapsody Biologics.

Pregunta: ¿Cómo funciona el Foro Empresarial MIT? Es una especie de red internacional, ¿no es así?

Respuesta: Es la estructura desarrollada después de 30 años de funcionamiento de este foro, que es parte de la asociación de alumnos del MIT, aunque queremos ser muy inclusivos y trabajar también con personas no relacionadas con nuestra escuela de negocios. Contamos con cerca de 28 clubs o, como nosotros los llamamos, *capítulos*, por todo el mundo a través de los cuales fomentamos el emprendimiento con todos los actores que tengan alguna relación con esa actividad: los aspirantes a emprender, pequeñas y grandes empresas, *venture-capital* o proveedores de servicios como abogados o contables.

P: Desde la perspectiva que les da trabajar a escala global, ¿cuáles son los mejores países para el emprendimiento? Ten-

go entendido que usted manifiesta debilidad por Singapur...

R: ¡Y lo demuestro en mi trabajo a tiempo completo como CEO de una empresa allí establecida! No deja de sorprenderme de ese país la gran cantidad de apoyo que el Gobierno ofrece a la creación de empresas. Y lo que es más importante: una vez que esas empresas han nacido, los funcionarios se echan a un lado y dejan que el crecimiento de los emprendedores siga su propio curso. En Estados Unidos, la estrategia es muy parecida y sólo ofrece ventajas.

P: ¿Cómo ve a España desde este punto de vista? ¿Quizá como lo exactamente opuesto?

R: No lo creo. Soy consciente de que, a escala gubernamental, también en España se desarrollan programas para impulsar el emprendimiento. Creo que son especialmente interesantes las iniciativas que articula el Ministerio de Ciencia e Innovación.

P: Pero el dinero sirve de poco si se estrella contra ciertas mentalidades. ¿No cree que los europeos tememos en exceso los fracasos, que siempre amenazan al innovador?

R: Ése es un problema con el que tropezamos en muchas culturas y es el factor que se encuentra por detrás de la frustración de muchos proyectos. Estados Unidos es muy diferente: si un emprendedor se encuentra con que sus planes no salen bien, encuentra en su entorno todo el apoyo, no para retirarse, sino para intentarlo de nuevo. Eso que quizá en España llamen ustedes fracaso, nosotros lo vemos como un factor enriquecedor, que nos pertrecha con mayor experiencia. ¡No hay una sola empresa que tenga éxito sin tropiezos!

P: En Europa, con todo, estamos atrapados en la paradoja de que tememos el fracaso, pero demonizamos el exceso de éxito...

R: De nuevo, topamos con un



DANIEL SANTAMARIA

Actitudes:
“Donde los europeos ven un fracaso empresarial, en EEUU es una fuente de experiencia”

Biomedicina:
“Empresas como la española AB Biotics están logrando grandes avances”

problema que no es sólo europeo sino de muchas culturas, esa tendencia a estigmatizar al rico. Constituye una falta de entendimiento de lo que es un verdadero emprendedor, una persona que, ante todo, va a provocar cambios en la sociedad, que va a crear puestos de trabajo para ello. Si, durante ese proceso, él personalmente logra enriquecerse, es imposible lograr nada más grande. El emprendedor es un creador de nuevas actitudes; no puede ser otra cosa quien tiene claro que, en lugar de trabajar al servicio de una multinacional o ser funcionario, quiere tomar las riendas de sus propios negocios. Es más, es el emprendimiento la manera más efectiva de que las ideas innovadoras desembocan en el mercado para ser explotadas.

P: De una de esas ideas nació el diseño del 'software' que se usó para el desciframiento del genoma humano. Usted participó en ese diseño. ¿Cómo se desarrolló?

R: Acabamos de hablar de que el emprendedor intenta mar-

car la diferencia. Personalmente, comencé como empresario en el sector informático y decidí dar el salto a la biotecnología bajo el convencimiento de que en este ámbito se desarrolla la revolución de nuestros tiempos. Fundé entonces MolecularWare, para desarrollar el *software* que se aplicó en el proyecto genoma humano. Posteriormente, consideré que el ámbito más prometedor era el de la diagnosis personalizada, basada en el estudio del mapa genético de cada paciente concreto; para ello fundé la empresa TheraGenetics. Ahora, a través de Rhapsody Biologics me dedico al desarrollo de vacunas personalizadas.

P: Se han creado muchas esperanzas en torno a esas vacunas. Hay quien habla que podrían erradicar enfermedades como la malaria. ¿Es eso posible?

R: Nunca en este ámbito nos hemos encontrado con tanto potencial. Fijémonos en la que sirve para bloquear el virus del papiloma humano, cuya infección

es la principal causa del desarrollo del cáncer cervical. No estoy diciendo que hayamos encontrado una vacuna contra este tipo de cáncer; pero sí tengo claro que disponemos de un medio de salvar millones de vidas, millones de mujeres jóvenes que en los países desarrollados están desarrollando esta enfermedad sin saberlo.

P: Un enemigo especialmente correoso lo constituyen las enfermedades mentales. ¿La medicina personalizada es también la respuesta?

R: No me atrevo a vaticinar que encontremos rápidamente curas, pero sí tengo claro que estamos mejorando los tratamientos y, con ellos, las condiciones en las que vive el paciente gracias a la labor de empresas como AB Biotics. Esta última es española y ha desarrollado un muy efectivo sistema de test de diagnóstico, a través de los cuales, el médico puede saber cómo responderá una determinado paciente a una medicina concreta, antes de comenzar el tratamiento. ❖