

# 4

## Los Nuevos Argonautas Latinos: ¿Podrían ayudar en la internacionalización de España?

**Javier Santiso**

**Profesor de Economía, ESADE Business School**

**Director, ESADEgeo Center for Global Economy and Geopolitics**

**Fundador de Start Up Spain**

El papel de las diásporas empresariales ha sido clave en el desarrollo de muchos países. Los vínculos con las diásporas indias, israelíes o taiwanesas de Silicon Valley han sido claves para desarrollar las industrias y servicios tecnológicos en sus países de origen.

Hoy, en Mumbai, Tel Aviv o Taipéi se concentran algunas de las mayores densidades de empresas tecnológicas del planeta<sup>1</sup>. En todos estos casos, hubo una política activa para movilizar este talento, sea de manera directa o indirecta, buscando acelerar la circulación y el vaivén de las personas, ideas y capitales.

¿Posee América Latina un potencial similar que se podría igualmente movilizar para fomentar la innovación? ¿Y España? Por último ¿Cómo aprovechar para un país (como España) una vinculación con estas diásporas para acelerar la internacionalización de la economía y del país?

<sup>1</sup> Ver AnnaLee Saxenian, AnnaLee. 2006. *The new argonauts: regional advantage in a global economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press; and on China and India in particular Khanna, Trun. 2008. *Billions of Entrepreneurs: How China and India are Reshaping Their Futures and Yours*. Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press; y sobre la diáspora india en las industrias tecnológicas, Nanda, Ramana y Tarun Khanna. 2008. "Diásporas and domestic entrepreneurs: Evidence from the indian software industry", *Harvard Business School Working Paper*, 3. Available at <http://www.hbs.edu/research/pdf/08-003.pdf>

Veamos en primer lugar el auge (creciente) de estas diásporas, en particular las latinas. En realidad llama la atención el gran número de empresarios y directivos hispanos o latino-americanos al mando de multinacionales tanto en Estados Unidos como en Europa, sea en puestos de dirección de multinacionales o como creadores y desarrolladores de *startups* de los diferentes sectores tecnológicos. Estos nuevos argonautas de los tiempos modernos podrían ser movilizadas por sus respectivos países, creándose incluso estructuras de asesoramiento a lo más alto del aparato del Estado (en Israel, por ejemplo, existe un comité de innovación vinculado directamente con el Primer Ministro).

En las grandes multinacionales tecnológicas no es inusual encontrar directivos latino-americanos. Éstos podrían formar un primer círculo de dichos consejos y asesores. Así, en el comité de dirección de Nokia, en Finlandia, está Alberto Torres, miembro del Board y Executive Vice President para toda el área clave de soluciones tecnológicas. En la multinacional franco-estadounidense Alcatel Lucent, está el argentino Víctor Agnellini, uno de los Senior Vice Presidents de la compañía. En Madrid, su compatriota Guillermo Ansaldo es uno de los miembros del comité de dirección de Telefónica y presidente de Telefónica Global Services, sin contar todos los latinoamericanos que están en el área internacional con cargos directivos importantes. El más destacado es el brasileño Eduardo Navarro, Director general de Estrategia de Telefónica, incorporado al comité de dirección de la multinacional en septiembre de 2012. En la multinacional de telecomunicaciones con sede en Luxemburgo, Millicom International Cellular, los paraguayos Mario Zanotti y Regis Romero presiden respectivamente las operaciones en América latina y África.

En Estados Unidos destacan también los directivos latinoamericanos o hispanos en empresas tecnológicas punteras. Destacan en particular Orlando Ayala, colombiano y presidente de mercados emergentes para Microsoft, un grupo donde se encuentra igualmente el venezolano Horacio Gutiérrez a cargo de toda el área jurídica y protección de licencias y el mexicano Enrique Rodríguez a cargo de todo el negocio de televi-

sión, video y música. Por su parte, la chilena Marcela Pérez de Alonso forma parte del equipo de dirección de la tecnológica HP como máxima responsable de recursos humanos, también miembro del comité de dirección de la empresa. El presidente de AMD, el mayor competidor de Intel, fue hasta 2008 el mexicano Héctor Ruiz. En Visa destaca el puertorriqueño Antonio Lucio, al mando del marketing mundial de la empresa y miembro del comité ejecutivo. Muchos latinos están igualmente presidiendo las divisiones de América latina como, por ejemplo, el mexicano Jaime Vallés para Cisco o el colombiano Hernán Rincón para Microsoft.

Los hispanos nacidos o criados en Estados Unidos también se convirtieron en una cantera de máximos responsables. Así, en el 2010, el destino de Symantec, una de las grandes tecnológicas estadounidenses está así entre las manos de Enrique Salem, un ingeniero hispano formado en EEUU y convertido en Presidente del grupo. En la cúpula directiva del gigante AT&T se encuentra el cubano-americano Ralph de la Vega, miembro del comité de dirección de la multinacional con sede en Dallas. Otro alto directivo de esta empresa es el hispano Thaddeus Arroyo que ocupa el cargo de Chief Investment Officer (CIO). En Cisco, Carlos Domínguez es Senior Vice President en el Office's Chairman del Board y del CEO, desempeñando por lo tanto un papel clave en la multinacional.

Esta diáspora empresarial no solo abarca a los directivos de multinacionales. También entre los creadores de *startups* tecnológicas o inversores de capital semilla en áreas de innovación encontramos a muchos latinos. En Madrid, reside el argentino Martín Varsavsky, fundador de empresas tecnológicas como Jazztel y FON. También en Madrid, el ex presidente de Costa Rica, José Figueres, busca impulsar la innovación y las *startups* del continente vía La Red Innova conectándolas con Europa. Por su parte el mexicano José Marín fundó una empresa de capital riesgo IG Expansión que busca impulsar tecnológicas.

En Boston, uno de los centros más activos de startups de Estados Unidos junto con Palo Alto, están varias empresas tecnológicas creadas muchas de ellas por

ex alumnos del MIT como el puertorriqueño Javier Segura (CEO de Tap 'n' Tap), el chileno Sandro Cantanzaro (cofundador de DataXu). En Austin, está Roy Sosa y su hermano, al mando de la incubadora de empresas tecnológicas MPower Ventures. Desde Nueva York opera Francisco Álvarez-Demalde, un argentino que es socio fundador de Riverwood Capital, una *venture capital* especializada en empresas tecnológicas, con sede en Menlo Park, en California. Algunas de sus inversiones fueron en empresas de *outsourcing* como Globant, con sede en Buenos Aires y presencia en todo el continente, o Allus, con sede en Colombia. Desde Silicon Valley nacieron también iniciativas como TrawlIn que reúnen emprendedores e inversiones en áreas tecnológicas que trabajan con empresas de América latina. En Palo Alto, está Bling Nation, una *startup* de pago para móviles creada por Wences Casares, el cual también fundó Meck, una empresa de capital riesgo con sede en Chile, claro ejemplo de la conexión existente entre Silicon Valley y América latina. En California está también NewScale, una empresa tecnológica, fundada por el chileno Rodrigo Flores.

Algunos, como el boliviano Marcelo Claire, el CEO de Brightstar, crearon imperios tecnológicos, en este caso desde Miami. Un imperio que se ha convertido en la empresa hispana más grande de Estados Unidos con una facturación superior a los 3 mil millones de dólares. En 2010, este empresario invirtió mil millones de dólares en la creación del primer fondo de inversión de litio (un mineral esencial para la fabricación de componentes tecnológicos, que se encuentra en abundancia en Argentina, Chile y sobre todo Bolivia) de la Bolsa de Valores de Nueva York, Global X Lithium.

También en Miami está la empresa de internet Weemba, fundada por Constancio Larguía, el mismo que creó durante el boom de internet el sitio Patagon junto con Wenceslao Casares, y lo terminó vendiendo por 550 millones de dólares al Banco Santander. En esta misma ciudad está igualmente la sede principal de Neoris, una compañía global de consultoría de negocios y de TI, fundada y desarrollada por latinoamericanos (en la actualidad la preside el argentino Claudio

Muruzábal). Un sector donde destaca también el grupo Assa, éste con sede en Buenos Aires y dirigido por el también argentino Roberto Wagmaister.

Estos argonautas no sólo proceden de Europa y EEUU. Encontramos trayectorias inéditas como la de Pablo Brenner, un uruguayo, cofundador en Israel de una empresa que luego cotizó en el NASDAQ. En la actualidad es socio de una *venture capital* uruguaya, Prósperitas Capital Partners, especializada en empresas tecnológicas, y presidente del directorio de Tahoe (un proveedor de acceso inalámbrico en Brasil). También está el boliviano, con nacionalidad alemana, Guillermo Wille, quien dirige en Bangalore (India) uno de los mayores centros de innovación y desarrollo de la multinacional General Electric, el GE John Welch Technological Centre<sup>2</sup>.

Con las redes de conexiones que se están tejiendo con Palo Alto, Boston, Nueva York o Madrid, y dentro de la región misma (con la Palermo Valley en Buenos Aires, Lima Valley, Tequila Valley en México DF o Tech Valley Brasil) se están vertebrando en toda la región empresas vinculadas a internet, las nuevas tecnologías, outsourcing, redes sociales, etc. Por su parte La Red Innova busca vincular Europa y América latina en el ámbito de las *startups* tecnológicas. Recientemente algunos gobiernos e instituciones nacionales en la región buscaron sistematizar estas redes. A petición de los gobiernos, el Programa KD4 del Banco Mundial brindó asesoramiento para desarrollar iniciativas piloto relevantes en Chile, México y Argentina. En Chile, la Fundación Chile junto con otras instituciones y el gobierno chileno, lanzaron ChileGlobal, una iniciativa inspirada en GlobalScots en Escocia (globalscot.com), que busca conectar con la diáspora chilena de empresarios e inversores en sectores tecnológicos. En México, CONACYT (Comisión Nacional de Ciencia y Tecnología) está liderando el desarrollo de la red de talento de México en el exterior (redtalentos.gob.mx).

En sus trabajos sobre la importancia de las redes y la difusión del capital riesgo, Isin Guler y Mauro Guillén ponen de manifiesto que las redes de contactos profesionales son centrales a la hora de explicar la

<sup>2</sup> Ver <http://ge.geglobalresearch.com/locations/bangalore-india/>

difusión del capital riesgo fuera de Estados Unidos y su expansión en otros países. Así, en la década de los noventa muestran que la expansión internacional de los inversores en *startups* se centró sobre todo en Inglaterra y Canadá, dos países con fuertes conexiones con EEUU y luego en Israel, donde la diáspora israelí jugó un papel central, al igual que las diásporas indias y chinas, otros de los dos países emergentes incluidos en el top 10 de destinos para la internacionalización de las empresas de *venture capital* estadounidenses<sup>3</sup>.

Algunas de las empresas que se están ahora creando en la región son, por ejemplo, Sonico, en Buenos Aires, expandida en toda la región, una red social con cerca de 50 millones de usuarios en 2010, cofinanciado por fondos como Patagonia Ventures, especializados en sectores tecnológicos. Se podrían mencionar muchas: en Argentina: Beepoint, Vurbia Technologies, Popego, Smowtion o InnerGames. En Chile: Bigloo, Atakama Labs o Wanako Games (vendida a la multinacional francesa Vivendi). En Uruguay: Lynkos e Infocorp<sup>4</sup>. Desde los juegos sociales de la brasileña Mentex hasta la tecnológica argentina de servicios financieros Technisys, se están desarrollando con éxito muchas aventuras empresariales. Estas empresas se están interesando cada vez más en los grupos multinacionales. En 2009, la sudafricana Naspers compró por cerca de 350 millones de dólares la empresa de comparadores Buscapé. Unos meses después, la francesa Vivendi compraba por más de 3 mil millones el operador de telecomunicaciones brasileño GVT. Todas estas empresas tienen como denominador co-

mún el hecho de haber crecido de la mano del capital riesgo.

Estas diásporas latinas, en particular las asentadas en España, podrían ayudar a tejer vínculos con sus países de origen, ayudar en particular a que empresas brasileñas por ejemplo (en el caso de Eduardo Navarro y otros directivos brasileños en España), argentinas (en el caso de Guillermo Ansaldo anteriormente mencionado pero también el multi-emprendedor argentino Martín Varsavsky, fundador de Jazztel y ahora de FON), chilenos (como el director general para Europa, asentado en Madrid, de la aerolínea LATAM), etc. Igualmente, las diásporas latinas, en particular en multinacionales europeas, podrían igualmente ser buenos “embajadores” para movilizar e incentivar la ubicación de sedes para América latina de estas multinacionales. Dicho de otra manera, España debería considerar la manera estratégica de movilizar este tipo de diáspora para incentivar el asentamiento de sedes corporativas, centros de I+D, etc. en la península. Los Latinoamericanos ubicados en España así como los ubicados en Europa, pueden ser unos activos muy potentes en una estrategia sistémica para fomentar esta estrategia. Sin embargo, España carece de un “Real Consejo Internacional”, el cual podría estar vinculado con la Casa Real, con el Príncipe por ejemplo, y con Moncloa. Tendría así un rango y una categoría simbólica importante y a su vez una operatividad que se podría combinar con el ICEX-Invest in Spain.

<sup>3</sup> Ver Isin Guler y Mauro Guillén. 2010. “Home country network and foreign expansion: evidence from the venture capital industry”, *Academy of Management Journal*, 53(2): 390-410; Isin Guler y Mauro Guillén. 2010. “Institutions and the internationalization of US venture capital firms”, *Academy of International Business*, 41: 185-205.

<sup>4</sup> En Colombia están por ejemplo ACCESO VIRTUAL (Medellín), B-SMART EU (Bogotá), COLOMBIA GAMES (Bogotá), MVM INGENIERIA DE SOFTWARE (Medellín), NET WORK TV (Bogotá), SPORTS LAB (Manizales) y VOICE 123 (Bogotá).

## Las diásporas de emprendedores de España

## 4.2

Además de las diásporas latinas, España podría movilizar... su propia diáspora, en particular de cara a fomentar el emprendimiento, la innovación, las *startups* y el *venture capital*.

Tal y como señalábamos en la introducción, las diásporas han sido claves para el desarrollo de las *startups* israelíes e indias, dos países que aparecen en el radar internacional cuando hablamos de innovación y tecnología. Israel cuenta con más de 4.000 *startups*, todas ellas ampliamente conectadas con los fondos de *venture capital*, en particular de Estados Unidos. Lo mismo ha ocurrido con India. Hoy en día una de cada cuatro *startups* en Silicon Valley ha sido o es creada por indios. Estos mismos han sido claves en el desarrollo de las empresas tecnológicas de su país, estrechando vínculos entre Mumbai y Palo Alto.

España carece de esta densidad de conexiones: no hay, por ejemplo ningún español presente en los fondos de *venture capital* californianos y apenas un puñado de *startups* californianas, cantidades ínfimas si se comparan con las de las diásporas israelíes, indias o incluso de otros países europeos como Inglaterra, Francia, Finlandia o Suiza, todos ellos mejor organizados en Silicon Valley. Sobre todo la cultura del emprendimiento, del *venture capital* y de las *startups* está poco desarrollado en el país. Como lo apuntaba un reciente informe elaborado por McKinsey y la Fundación Entrecanales, España es el país con menor capacidad de innovación dado su nivel de renta per cápita: sólo Kuwait y Grecia muestran peores resultados para niveles de renta similares. En 23 de los 31 indicadores que utiliza la Comisión Europea para evaluar la capacidad de innovación de un país, España se encuentra por debajo de la media europea, en particular en todo lo relativo al emprendimiento y *startups* tecnológicas.

España no tiene una diáspora de argonautas tecnológicos significativa en Estados Unidos. Tampoco destaca en *venture capital* y en *startups* tecnológicas. Hay excepciones notables como por ejemplo Iñaki Berenguer, un español asentado en Nueva York que fundó allí una *startup* (Pixable) vendida en septiembre

2012 por más de 26 millones de dólares al gigante de telecomunicaciones de Singapur, SingTel. O la de Adayemi Ajao, fundador de Identified.com, una *startup* californiana, Joaquín Ayuso, fundador de Kuapay, una *startup* asentada en Los Ángeles; Iker Marcaide, un valenciano que fundó en Boston peerTransfer, otra *startup* de gran éxito. Nicira, una *startup* californiana vendida en 2012 por más de mil millones de dólares, tiene entre sus fundadores a un español, Martín Casado. Lo mismo que Facebook (en este caso Javier Oliván es uno de los primeros empleados de la red social y más altos directivos). Sin embargo, más allá de estos ejemplos destacables, no hay mucha densidad de emprendedores españoles en EEUU, a diferencia de lo que ocurre con Israel, India, China, o incluso Francia y Alemania.

El talento español existe, como lo muestran los recientes éxitos de algunas startups españolas como BuyVip, Tuenti, Privalia, eDreams, Antevenio, Budgetplaces, Anboto o idealista, etc. Todas ellas apuntan también a un ingrediente importante: la conexión con la cultura emprendedora estadounidense. Los fundadores de eDreams pasaron todos por Stanford y estuvieron luego trabajando varios años en tecnológicas americanas; uno de los impulsores de Tuenti, Zaryn Dentzel, es un californiano, conocedor de la red Facebook, que vino a asentarse en Madrid e impulsó la mayor red social española; el fundador y consejero delegado de Antevenio, la única startup española cotizada en el Nasdaq francés, es un emprendedor de Nueva York, Joshua Novick; los fundadores de Privalia, José Manuel Villanueva y Lucas Carne, estudiaron ambos en Estados Unidos y trabajaron luego para Bain; Jesús Encinar llegó de Boston donde se graduó en Harvard Business School y creó idealista.com, otro gran éxito del Internet español. Otros, como Gustavo García, se conectaron directamente con las tecnológicas estadounidenses, tras la venta de BuyVip a Amazon por 70 millones de euros.

Un caso paradigmático es el de Budgetplaces, una *startup* creada por John Erceg, un americano que creció en San Francisco y se asentó en 1994 en España

para hacer su MBA (en IESE) y luego trabajar en HP. Al dejar la multinacional se lanzó como emprendedor, creando en 2003 lo que sería Budgetplaces, una *startup* nacida en Barcelona y que ahora opera en varias ciudades y continentes. Ésta fue objeto de atención por parte de la universidad de Stanford y el Foro Económico de Davos en su informe sobre *startups* y emprendedores destacables.

Estos ejemplos muestran, si fuera necesario, que conviene (re)pensar la cuestión de la fuga de cerebros cuando hablamos de España: los cerebros van y vienen, si existen oportunidades y facilidades (o se levantan los frenos al emprendimiento), los que se han ido volverán. La mayor fuga de cerebros es la de informáticos y programadores que se quedan en el país y buscan sobrevivir con un oficio que no es el suyo; o bien se quedan en la casa familiar, esperando a que pase la tormenta, perdiendo año tras año conocimientos y habilidades al no ejercerlas. Estos ejemplos muestran igualmente que los países que mejor lo hacen son los que no sólo retienen el talento sino que lo atraen. De ahí la importancia de (re)pensar no sólo cómo retener el talento español sino también como atraer el talento emprendedor de otros países, mientras logramos una mayor circulación de los emprendedores nacionales.

Un estudio reciente de la Nacional *Venture capital Association* de Estados Unidos muestra, en este sentido, la importancia de los emprendedores extranjeros para levantar auténticos imperios y multinacionales en EEUU. En los últimos 15 años, el 25% de las empresas creadas y apoyadas por fondos de *venture capital* (VC) lo fueron por emprendedores extranjeros (de hecho la propia industria de VC tiene como “padre” a Georges Doriot, un americano nacido en Francia, que fundaría también la escuela de negocios INSEAD). La capitalización bursátil de estas empresas impulsadas por emprendedores extranjeros supera hoy en día los 500 mil millones de dólares y el número de empleados los 200.000 en Estados Unidos y 400.000 en el mundo. Multinacionales de la talla de Intel, Sun Microsystems, eBay, Yahoo o Google, fueron fundadas o cofundadas por extranjeros: Andy Grove, de origen húngaro, fue uno de los cofundadores de Intel; el indio Vinod Khosla cofundó con un alemán Sun Microsystems; el también indio Pradeep Sindhu creó Juniper Networks, el principal competidor hoy en día de Cis-

co; Jerry Yang, cofundador de Yahoo! llegó a Estados Unidos de adolescente; los fundadores de eBay, el francés Pierre Omidyar, y el de Google, el ruso Sergey Brin, llegaron de niños a Estados Unidos.

Podríamos alargar la lista. En todos los sectores más punteros (semiconductores, biotecnología, Internet y software) abundan los emprendedores extranjeros, en particular los procedentes de India, Francia, Inglaterra, Irán y ahora también China. La diáspora india es la que más empresas ha creado en las analizadas por el estudio mencionado (un total de 32, es decir 22%), por delante de Israel (17 empresas, 12% del total), Taiwán (16 empresas) y por delante también de Canadá, Francia, Inglaterra, Alemania, Australia, China e Irán. Sin embargo, la capacidad de atracción de talento emprendedor va más allá de las empresas fundadas por extranjeros: hoy en día muchos de los consejeros delegados de multinacionales estadounidenses son extranjeros, los decanos de las escuelas de negocios de Chicago o de Harvard son de India y el presidente del mayor bufete de abogados de Estados Unidos, Baker & McKenzie, es brasileño. Mucho de este talento entra en el país para cursar sus estudios en el MIT, Stanford o Harvard, siendo auténticas canteras de emprendedores extranjeros que buscan luego asentarse en Estados Unidos.

España no carece de atractivos para emprendedores extranjeros. De hecho, sus escuelas de negocios atraen cada vez más talento, ya que se sitúan continuamente entre las mejores del mundo, en particular IESE, ESADE y el Instituto de Empresa. Muchos crean *startups* en el país como el sueco Niklas Gustafson (fundador de conZumo.com), el noruego Christian Nyborg (cofundador de MÁSmovil), el austriaco Meinrad Spenger (fundador de Busuu.com), el belga François Derbaix (emprendedor en serie, cofundador de Toprural), el alemán Michael Kleindl (otro emprendedor e inversor), el mexicano Mauricio Prieto (cofundador de eDreams) y muchos más. A estos habría que sumarles los emprendedores en serie, procedentes de América latina, como el argentino Martin Varsavsky. Muchos como él se han convertido además en *business angels*, invirtiendo su patrimonio en otras *startups*, al igual que el francés Alexis Bonte.

Otros, como el americano Gary Stewart, impulsan incubadoras como el IE Venture Lab y ahora Wayra, la aceleradora para *startups* de Telefónica. El eslovaco Marek Fodor, por su parte, dirige ahora Seed Rocket, una incubadora con sede en Barcelona, ciudad donde también se ubica Didac Lee, un español de origen chino, consejero delegado de Inspirit e impulsor de muchas *startups*. Por si fuera poco, otros más como el indo-americano Allan Majotra, el francés Nicolás Goulet (junto con el venezolano Alberto Gómez) o el alemán Chris Pommerening, cofundaron algunos de los fondos de *venture capital* más activos del país, respectivamente Axon, Adara y Active. A este grupo habría que añadir otros como por ejemplo el mexicano José Marín, fundador de IG Expansión, uno de los inversores más activos en internet, asentado en Madrid.

Deberíamos (re)pensar cómo retener al mismo tiempo el talento emprendedor español en nuestro país y atraer talento emprendedor extranjero. Desde Estados Unidos hasta Chile, pasando por Inglaterra, se están multiplicando los programas Start Up. España debería impulsar uno que busque reformar la ley de quiebras para los emprendedores nacionales, facilitar visados de entrada para emprendedores extranjeros y, para todos, reducir trabas burocráticas y ofrecer una fiscalidad atractiva. De la misma manera que inventamos el *Spain is Different* con Miró, para vender sol y playa, toca ahora proyectar creatividad e innovación, ofrecerse al mundo como un país que tiene y atrae talento emprendedor.

## Conclusiones

## 4.3

Aquí hemos esbozado un par de ideas sobre cómo movilizar diásporas para la internacionalización de la economía española. Hemos subrayado, principalmente, dos vías posibles que se podrían poner en funcionamiento fácilmente:

- Movilizar las diásporas latinas, en particular las asentadas en España y en Europa, para incentivar la ubicación de sedes corporativas de multinacionales en España, centros de I+D, fondos corporativos de *venture capital* para densificar así el ecosistema de innovación del país, al mismo tiempo que consolidamos trabajos de mayor valor añadido.

- Movilizar las diásporas emprendedoras españolas en EEUU y las diásporas emprendedoras extranjeras en España para incentivar también el ecosistema emprendedor y de *venture capital* del país. Algunos de los mayores éxitos de *startups* de España han sido fundados (en parte) por extranjeros como Odigeo (factura hoy en día casi 4 mil millones de euros), Tuenti o BuyVlp.

A estos colectivos se podrían añadir otros, en particular los ejecutivos españoles. Pienso en los (muchos)

que están en comités de dirección de multinacionales extranjeras con sede en el extranjero. Multinacionales como Danone, Nestlé, Kodak, Juniper, Intel, Société Générale, Euro RSCG, Alcatel Lucent, Schneider, Essilor, Volkswagen, Bertelsmann, etc. tienen todas ejecutivos españoles en primera línea. ¿Por qué no apoyarse también en ellos?

Estas ideas las hemos puesto en marcha precisamente en ESADE. Creamos en 2012 el Club España 2020, con el fin de reunir a los “argonautas” españoles (y no españoles), de estas diásporas. Igualmente lanzamos Start Up Spain, un macro evento con frecuencia trimestral, que busca fomentar espacios de “evangelización” en el país para que se hable de emprendedores, *startups*, *venture capital*, siempre con una dimensión internacional.

Si queremos cambiar el país –“resetear” España– con un nuevo modelo productivo y una renovada inserción internacional necesitaremos movilizar todo el talento, tanto dentro como fuera del país. No olvidemos a estas diásporas. Pueden jugar un papel clave.