

Retransmisión en directo de "Conversaciones de futuro", con Martín Varsavsky y Dídac Lee

Estamos retransmitiendo el evento "Conversaciones de futuro" con Martín Varsavsky y Dídac Lee. Puedes seguir la retransmisión del acto a través de [@BSpress](#) y [@BStartup](#) con el hashtag [#VarsavskyLeeBS](#)

Conversaciones de Futuro
Martín Varsavsky & Dídac Lee



Banco Sabadell os invita a la segunda edición de "Conversaciones de Futuro" con la participación de Martín Varsavsky y Dídac Lee

Martín Varsavsky: Fundador de Fon, Jazztel, Ya.com y Viatel. Inversor. Profesor en la Columbia University.

Dídac Lee: CEO de Inspirit. Fundador de 15 compañías tecnológicas. Mejor Mentor Europeo según el Founder Institute.

28.05.2014 19.00 h

La Neomudéjar
Centro de artes de vanguardia
Antonio Nebrija s/n 28007 Madrid

Inscripciones: BStartup@bancsabadell.com
o www.ticketea.com/conversaciones-de-futuro-martin-varsavsky-y-didac-lee

BStartup 

Banco Sabadell ha organizado en [La Neomudéjar](#) la segunda edición del evento "Conversaciones de Futuro" con la participación de [Martín Varsavsky](#), fundador de Fon, Jazztel, Ya.com y Viatel, además de profesor en la Columbia University, y [Dídac Lee](#), CEO de Inspirit, fundador de 15 compañías tecnológicas y mejor Mentor Europeo según el Founder Institute.

Puedes ver las imágenes del evento en [Flickr](#).



20:50h Blanca Montero recuerda el papel que históricamente ha jugado **Banco Sabadell** apoyando a las empresas de todas dimensiones y, desde hace poco tiempo, de forma muy especial también a las startup tecnológicas mediante **BStartup**. Comenta también el papel clave que la regional de Madrid está jugando en la modernización de las estructuras de Banco Sabadell, mediante el "**Plan Madrid**", donde se pondrán en funcionamiento por primera vez una serie de nuevas plataformas tecnológicas que volverán a reafirmar el papel pionero de la entidad en todo lo referente a la implantación de nuevas tecnologías en el sector financiero.



20:48h Se cierra el acto. Palabras de **Blanca Montero**, subdirectora general de Banco Sabadell.

20:45h Dídac Lee: Por mi parte, creo que es muy difícil ser mentor de algo que, antes, tú nunca has hecho.

20:44h Martin Varsavsky: Creo que es fundamental saber sintonizar con la persona a la que mentorizas.

20:43h Dídac Lee: ¿Qué distingue al buen del mentor del que no lo es?

20:42h Martin Varsavsky: Muy interesante porque con Gramofon abrimos oficina para fichar en Nueva York. Y finalmente lo encontramos en Bilbao.

20:41h Dídac Lee: ¿Dónde buscas el talento para tus empresas?

20:40h Martin Varsavsky: Que los fracasos se evalúen con la cabeza y no con el corazón.

20:39h Dídac Lee: Un solo consejo para superar un fracaso.

20:37h Martin Varsavsky: Inditex

20:36h Dídac Lee: ¿Qué *startup* española te hubiese gustado crear?

20:35h Martin Varsavsky: Me encanta, pero creo que es un tema que hay que regular muy bien. En Estados Unidos está mucho más regulado. En España puede ser muy útil.. pero hay que esforzarse en regularlo muy bien.

20:33h Dídac Lee: Para mí, la ética empresarial es no hacerle a alguien algo que no quisiera que me hiciesen a mí. ¿Qué opina del crowdfunding en España?

20:32h Martin Varsavsky: Yo me eduqué en Estados Unidos donde la Ley es diferente. Allí, la LEY es un CONTRATO. Aquí hay que ir al notario, allí, no. Me eduqué en una cultura donde la palabra es un contrato. Para mí, también lo es.

20:31h Dídac Lee: ¿Cuáles son tus valores éticos profesionales?

20:31h Martin Varsavsky: Tener buenas ideas, organizar buenos equipos y saber venderlas.

20:30h Dídac Lee: ¿Claves del buen emprendedor?

Empiezan las preguntas...



20:29h Martin Varsavsky: Yo soy Judío. E Israel tiene un poco de España en su ADN por evidentes motivos históricos. Es una pregunta difícil de contestar. Israel es un país que, quizás, tiene mucha gente que vé las cosas de forma diferente y que, en contra de lo que mucha gente cree, no tiene tantos comerciantes como a menudo se dice. Yo soy el primer empresario de mi familia. La mayor parte de mi familia son científicos. Como mi padre. Que, siendo científico, tiene el suficiente grado de originalidad como para, por ejemplo, haber tenido la osadía de proponer una semana distinta, de diez días, que permitiría a la gente tener un día más libre, sin que la productividad del país se resintiese. ¡¡¡Y una Fundación le financió, con una cantidad más que suficiente, para que desarrollase la idea!!! **Esa facilidad de plantearse las cosas de forma diferente es un rasgo muy distintivo de Israel. Y posiblemente eso sea importante, porque el emprendedor es, básicamente, alguien diferente.**

20:28h Dídac Lee: ¿Qué tenemos que aprender del ecosistema emprendedor de Israel?

20:26h Martin Varsavsky: Ya he dicho antes que a Amancio Ortega. También admiro mucho a Larry Page. Hace poco escribí en mi blog que hay dos tipos de emprendedores, los introvertidos y los extrovertidos. Los primeros son estrategas, los segundos son grandes comercializadores. He conocido a muchos emprendedores durante los últimos años. Entre

otros, a Steve Jobs, que de buenas a primeras me soltó "¡Hombre, tú eres el de Fon! ¡Nos gusta mucho Fon! Pero lo vamos a hacer sin tí". Fue impactante. Yo me había ver preparado a conocer poco menos que a Buda... Y me encontré con alguien que... lo era todo menos Buda.

20:25h Didac Lee: ¿A qué emprendedores admiras?

20:24h Martín Varsavsky: El equipo, evidentemente, es muy importante. Pero a mí me suceden dos cosas. En primer lugar, que yo era muy malo gestionando y haciendo equipos. **NO QUIERO DECIR QUE MIS EQUIPOS FUESEN MALOS.** Si no que YO era un mal gestor de equipos. Con el tiempo he ido aprendiendo a pulir las formas y a pasarme cada vez menos por la oficina para dejar tranquila a la gente... En segundo lugar, que muchas veces invierto en proyectos en su primera etapa... y todavía no hay equipos.

20:22h Didac Lee: Me pasa como a tí. De entrada, es difícil que yo acabe invirtiendo en una empresa que fabrique un producto del que yo no me vea como usuario. El buen feeling, como has dicho, es importante. Pero **yo, quizás, en lo que más me fijo es en el equipo.**

20:21h Martín Varsavsky: ... Yo te he explicado mi método. ¿Y el tuyo?

20:20h Dídac Lee: ¿Y como inversor? Cómo te podría convencer para que invirtieras en mi compañía?



20:18h Martín Varsavsky:... cuando digo que tienes que ser capaz de "cambiar tu discurso" no digo que tengas que hacer como decía Groucho Marx "esto son mis valores, si no les gustan tengo otros". Evidentemente, no puedes cambiar los valores de tu empresa. Lo que digo es que tienes que ser capaz de modular el formato de tu discurso dependiendo de la personalidad de tu interlocutor. Y eso nos lleva a otro punto. **A ser posible, hay que hacer también un tarea previa para investigar la personalidad de la persona a la que tienes que presentar tu proyecto. Hay que hacer los deberes...**

20:15h Martin Varsavsky: Llevo unos 30 millones de euros invertidos en *startups* a través del fondo de mi empresa. En primer lugar, me tengo que enganchar con el producto que la persona me está mostrando. Una de mis inversiones más exitosas fue **Tumblr**, un producto al que ya estaba enganchado como usuario. Su creador había abandonado no ya la Universidad, si no el Instituto, para crear su empresa. El emprendedor, en ese caso, también me enganchó. **Es importante que el emprendedor te inspire confianza. Y, en tercer lugar, evidentemente, la valoración de la compañía tiene que ser razonable...**

20:12h Martin Varsavsky: Otra cosa especialmente importante es estar **preparado para cambiar el discurso sobre la marcha**, si ves que estás perdiendo el contacto con tu interlocutor. Tienes que ser capaz de mantener su atención, sea como sea...

20:09h Martin Varsavsky: Sin duda, **lo más difícil es resumir tu idea empresarial en una sola frase.** Eso es extremadamente complicado, pero hay que saber hacerlo. Yo, de joven, trabajé como periodista y una de las cosas que primero aprende un periodista es que lo más importante es el titular. Eso es lo que engancha al lector y con suerte le hará leer el resto de la noticia. A la hora de diseñar una presentación para un potencial inversor, hay que hacer lo mismo. Esforzarse especialmente en el titular. Esforzarse especialmente en esa frase inicial que hará que el potencial inversor te siga prestando atención.

20:08h Dídac Lee: Martin, ¿Qué es lo más difícil, para tí, a la hora de explicar tu idea empresarial a un potencial inversor?

20:07h Martin Varsavsky: Lo podría intentar... es un invento extraordinariamente atractivo para los amantes de la música como yo. Encontrarán toda la información en www.gramofon.com. Lo lanzamos en breve y a un precio muy competitivo.

20:05h Dídac Lee: Por qué no nos haces una presentación de 90 segundos de cómo presentarías Gramofón a un inversor? Tienes 90 segundos..

20:03h Martin Varsavsky: La más valiosa actualmente es **Jazztel**, aunque se debe en parte a la gente que vino después de mí, que hizo un gran trabajo. Actualmente estoy muy entusiasmado con **FON**, por lo que tiene de utópico. No es fácil conseguir que tanta gente comparta su wi-fi. Hace poco lanzamos **Gramofon** y lo introdujimos en **Kickstarter**, cosa que mucha gente no entendía porque nosotros ya teníamos detrás una organización consolidada y solvente.

20:01h Dídac Lee: De cuál de tus empresas te sientes más orgulloso?



19:59h Martin Varsavsky: Es una figura apasionante que ha conseguido, por ejemplo, tener el imperio que tiene sin hacer publicidad de sus marcas. Ha consolidado un modelo de promoción distinto, que consiste en parte en invertir lo que otros invierten en publicidad en, por ejemplo, ubicarse en los mejores "escaparates" de cada ciudad. Y que posiblemente no sepa demasiado de tecnología, pero sí que ha sabido rodearse de los mejores, cosa que también es especialmente inteligente

19:59h Dídac Lee: ¿ Cómo es Amancio Ortega?

20:58h Martin Varsavsky: No sé qué porcentaje de negocio de Barça llega del extranjero, pero el otro día, en la final de la Champions League entre Real Madrid y Atlético de Madrid tuve oportunidad de hablar con algunas personas y me impresionó ver la gran atracción internacional que genera el mundo del fútbol. Me acordé de cuando, en mi juventud, nadie conocía a Argentina... y en cambio todo el mundo conocía a Maradona.

19:57h Dídac Lee: Yo entré en la Junta Directiva hace ahora cuatro años. Y tenía la visión de que se podía "digitalizar" el mundo del fútbol. Nuestro negocio, en buena parte, es el negocio del entretenimiento. Un gran club como el Barça, en gran parte, tiene un modelo de negocio que se parece mucho al de una multinacional como Disney. Ellos venden licencias, nosotros también. Ellos tienen estrellas para comercializar su imagen, nosotros también, ellos hacen películas, nosotros emitimos partidos... El presidente compró mi visión y me encargó la tarea de trasladar ese modelo de negocio al club, y aprovechar muchas oportunidades de negocio que estábamos perdiendo. ¿Qué hicimos? Pues crear un departamento que se encargó de digitalizar el club. Poniendo en marcha dos grandes líneas de actuación. La creación de contenidos, con una orientación claramente de entretenimiento y una acción muy potente en redes sociales.

19:58h Martin Varsavsky: Pero Didac, yo también tengo una curiosidad. Me han dicho que tú eres el responsable de tecnología del Barça. Qué es eso, exactamente? ¿Que estáis haciendo?

19:55h Dídac Lee: Claro... y en Estados Unidos son los héroes. En cambio aquí, cuando sale un empresario con éxito por la TV, a menudo es un mafioso y el malo de la película. Eso es algo que hay que cambiar...

19:53h Martin Varsavsky: Hace ya muchos años me llamó el principal emprendedor de este país, Amancio Ortega, para que le enseñase "de qué iba eso de internet". El fenómeno online empezaba en aquel momento. Pasé con él un día apasionante. Yo le enseñé de qué iba eso de internet, y él me explicó algunos de los detalles del imperio que ya empezaba a tener. Una cosa que me sorprendió fué que una figura tan potente como él viviese un poco "escondido" y huyendo de los focos y los escenarios. Y eso quizás se puede deber un poco a la cultura de nuestro país. Una cultura que hay que cambiar como sea. Los emprendedores exitosos en este país son, a menudo, "los malos de la película"...



19:51h Dídac Lee: Estoy de acuerdo. Me pasó igual. Cuando decidí poner en marcha mi propia empresa, el principal problema que tuve que superar no fue la falta de capital, si no la incomprensión social.

19:50h Martin Varsavsky: ... ahora, en muchas universidades ya no tienes que "esconderte" si quieres ser un emprendedor. Pero antes era así, sobre todo en los años 80. No puede ser que la "Academia", o la Universidad, sea enemiga de la empresa. Las dos actividades tienen que ser complementarias.

19:47h Martin Varsavsky: Yo enseño en la Universidad y creo en ella. Pero es una entidad que debe ser rescatada. Estoy en un organismo que se dedica a transformar la Universidad para que los emprendedores no sientan que, igual que te pasó a tí o a otras personas como Bill Gates, sientan que tienen que optar entre la Universidad o entre poner en marcha su empresa. En mis años en la Universidad también sentí esa sensación. Cuando yo estudiaba, te decían que muchos estudios eran un "full time program" y prácticamente estaba prohibido trabajar. Esto tiene que cambiar.

19:44h Dídac Lee: Mi primer trabajo fue como lavaplatos. Y el segundo, vender ordenadores en la universidad. De hecho, en la universidad me dediqué más a vender

ordenadores que a otras cosas. De hecho, mi primera pasión no fue la informática, fue el fútbol. Yo quería ser futbolista, pero era muy patoso. Cuando ví que nunca llegaría a nada en el fútbol, me dediqué a mi segunda pasión: los ordenadores. Lo que sucedió fue que la Universidad me dí cuenta muy pronto de la enorme diferencia entre lo que yo quería hacer y lo que enseñaban en la Universidad. Nunca acabé la carrera...



19:42h Dídac Lee le pregunta a **Varsavsky** por su primera empresa. Varsavsky reconoce que "hasta los 25 años mi vida fue más bien triste, en gran parte debido a la situación política de mi país, con un general en el poder. Llegaron a matar a uno de mis primos. Finalmente, mi familia se vió forzada a instalarse en Estados Unidos, sin prácticamente ningún recurso económico. En aquel país nació mi pasión por el ciclismo. Mi primera empresa fue un proyecto, antes de internet, que posteriormente siempre he pensado que tenía mucha relación con Google. En aquel momento existía una gran cantidad de material escrito, muy caro, en la Universidad. Pero en la Universidad teníamos un fax y una fotocopidora. Y yo monté un sistema mediante el cual cualquier persona que quería cualquier información podía hacerme una pregunta, yo encontraba la respuesta, fotocopaba las páginas de los libros, las enviaba por fax a la persona que quería esa información y le cobraba 100 dólares por ello. O sea que yo era un "Google humano". Tenía 19 o 20 años. No gané demasiado dinero, pero me sirvió para cubrir algunos gastos.

19:39h Dídac Lee pregunta a **Varsavsky** por sus experiencias como emprendedor. Varsavsky hace un breve repaso a algunos de los muchos proyectos que hasta el momento ha puesto en marcha, como **Jazztel**. En algunos casos, proyectos que costó mucho poner en marcha, en parte debido a las prácticas de otras grandes empresas que eran competencia directa... "Pero hay que aguantar y tirar para adelante, aunque en algún caso puede llegar a perderse mucho dinero... incluso millones de dólares como a mí me ha pasado en alguna ocasión"

19:35h Martin Varsavsky inicia su intervención felicitando a **Banco Sabadell** por el hecho de que pueda detallar la cantidad económica exacta que ya ha dedicado para financiar a *startups* tecnológicas. "Durante mucho tiempo", dice, "en España parecía que no había nadie dispuesto a financiar este tipo de iniciativas. Afortunadamente, gracias a empresas como a este banco, parece que eso poco a poco va cambiando"

19:30h Yolanda Pérez presenta ahora a **Dídac Lee y Martin Varsavsky**, los dos protagonistas de la "**Conversación de Futuro**" de BStartup, que están a punto de subir al escenario.

19:28h Yolanda Pérez habla ahora de la segunda ronda de financiación abierta a empresas que quieran optar a beneficiarse del programa BStartup10. Más información en www.bstartup.org



19:26h Yolanda Pérez habla ahora del programa de innovación colaborativa de Banco Sabadell. Una iniciativa mediante la cual la entidad quiere entrar en colaboración con *startups* tecnológicas que puedan estar desarrollando o estén interesadas en desarrollar soluciones informáticas que puedan ayudar a la entidad a la hora de avanzar en la implantación de lo que sería "la banca del futuro"

19:24h Yolanda Pérez detalla la tipología de startup tecnológicas en las que está especialmente interesado BStartup. En principio, el programa se enfoca a empresas que ya estén en funcionamiento, aunque sea en fase embrionaria, y que tengan ambición global y un alto potencial de escalabilidad.

19:22h Yolanda Pérez, directora de BStartup, presenta a los emprendedores y público presentes en la NeoMudéjar el programa BStartup de Banco Sabadell, específicamente dirigido a los emprendedores y muy especialmente a los emprendedores tecnológicos. El programa ha supuesto la puesta en marcha de una red de sucursales bancarias específicamente dirigidas a este tipo de empresario y también la organización del programa de desarrollo y alto rendimiento de empresas bstartup10. **Más información** en www.bancsabadell.com/bstartup



19:15h La Sala de Creación Artística La Neomudéjar se ha llenado por completo para escuchar esta nueva edición de las **"Conversaciones de Futuro" de BStartup**, dirigidas a los emprendedores. En esta ocasión, protagonizada por **Dídac Lee** y **Martin Varsavsky**, dos de los emprendedores más exitosos de los últimos años. En breve se inicia el acto