

En directo: #SessioDidacLeeBS sobre emprendimiento con BStartup de Banco Sabadell

Este miércoles 11 de noviembre, se celebra en la **Cámara de Comercio de Sabadell** la jornada **"El reto de emprender cada día en la empresa"**, con **Didac Lee, consejero delegado del Grupo Inspirit, y BStartup**, el programa de **Banco Sabadell** para emprendedores. Lee es también **líder del programa de Alto Rendimiento "BStartup 10"**.

12:45 horas. La sesión ha concluido con la ponencia **"eCommerce, la potencia del medio y su evolución en el mundo presencial"**, a cargo de **Albert Figueras, director de Banca de Particulares de Banco Sabadell**. Sobre la mesa, Figueras ha puesto datos que demuestran el recorrido que tiene el eCommerce en España. Según la eCommerce Foundation, el 33% de los 817 millones de europeos compra por Internet, y gasta de media 2.070 dólares. Mientras, en España, es un 30% de la población, en línea con el continente, pero el gasto es mucho menor, de 1.174 dólares. "En España, la gente es más precavida todavía, por lo que hay margen de mejora".

[#SessioDidacLeeBS](#) | "La pasión puede distorsionar la objetividad". Sique aquí la intervención de [@DidacLee](#) <https://t.co/Zgsfv4y3ej>
— BStartup (@BStartup) [noviembre 11, 2015](#)

12:20 horas. Carles Dalmau, director de Productos de Empresa de Banco Sabadell, reconoce que las *startups* han cambiado el paradigma del comercio exterior, "porque ya nacen con vocación internacional; enfocadas a las Nuevas Tecnologías; con una edad media mucho más joven que las grandes corporaciones; y con selección de empleados con visión Global". La cara menos bonita, advierte Dalmau, es que "no todas tienen un plan de negocio internacional, con la comunicación adaptada (y esto no solo es tener una web en inglés); o conocimiento del entorno internacional y de los organismos internacionales".

12:00 horas. Sobre los **códigos QR**, Didac reconoce que en sus inicios parecía que habría un boom, pero años después parecen estancados. Su gran valor es que sirven para democratizar la tecnología, como demuestran por ejemplo los billetes de tren o avión electrónicos que funcionan con este sistema. "Lo importante de las grandes promesas es su penetración en el mercado. El problema no es tecnológico, sino de la cultura de las personas".

11:45 horas. Sobre el **eCommerce**, reconoce Didac Lee que para que un comercio electrónico triunfe en Google, tiene que tener buenos contenidos y en suficiente cantidad como para que indexen en este buscador. Google es para Didac una parte del éxito, pero también lo es Facebook, otras Redes Sociales y la comunidad de usuarios.

11:20 horas. Didac Lee explica entre risas que en Estados Unidos "no te dan un premio por fracasar", pero sí avisa que allí hay más oportunidades y que, aunque tapar un error es autoengañarse, hay que asimilar al emprender que se parte de la base de que nueve de cada 10 cosas no funcionarán: "La clave es equivocarse rápido y barato".

El líder del programa de Alto Rendimiento de **"BStartup 10"** aconseja, **a la hora de buscar financiación para una idea, "no disparar a todo lo que se mueve", porque "hay inversores para cada momento del proyecto.** Si estás en el momento 'Power Point', en el de la idea, puedes

pedir ayuda a amigos y familiares, pero cuando ya hay un producto, hay que buscar otro tipo de financiación".

Y otro consejo: **"La pasión puede distorsionar la objetividad, porque la ventaja es que los momentos difíciles se atraviesan con más facilidad, pero no eres objetivo"**. Eso sí, Didac Lee prefiere emprender negocios con pasión.

[#SessioDidacLeeBS](#) | "El error en la financiación de [#startups](#) es disparar a todo" <https://t.co/Zgsfv4gsmL> [pic.twitter.com/pY7nBiRtCC](https://t.co/pY7nBiRtCC)
— BStartup (@BStartup) [noviembre 11, 2015](#)

11:10 horas. Didac Lee: "Emprender es un modo de vida, crear una nueva realidad y asumir unos riesgos. Esto vale para todos, empresarios, políticos...". El CEO de Inspirit advierte que en algunos casos el riesgo es económico, y en otros reputacional.

10:15 horas. Marcel Òdena, CEO de Màgnètica Advertising, SL, startup dedicada a la publicidad *online* y ubicada actualmente dentro del espacio de *coworking* de la Cambra de Comerç que subvenciona BStartup. [#SessioDidacLeeBS](#) | [@marcelodena](#): "Un *coworking* permite compartir éxitos y miserias, experiencias." [@CambraSabadell](#) <https://t.co/Zgsfv4y3ej>
— BStartup (@BStartup) [noviembre 11, 2015](#)

10:00 horas. Conxa Oliu, directora Sabadell Professional y BStartup: "BStartup nació para ayudar y entender a las startups". Recuerda Conxa Oliu que "antes una empresa sin balance entraba por la puerta de la oficina y volvía a salir", mientras que ahora, en el caso de Banco Sabadell, con las oficinas BStartup, "se les escucha y un asesor de riesgos especializado les ayuda" Para Banco Sabadell, esta iniciativa "nos permite estar muy cerca el ecosistema de las startups", y además "nosotros mismos podemos ser finalmente clientes de las startups".

Ya son 88 las oficinas de [@BancoSabadell](#) que ofrecen asesoría especializada para [#startups](#) <https://t.co/Zgsfv4y3ej> [pic.twitter.com/Zzs1TxSiDO](https://t.co/Zzs1TxSiDO)
— BStartup (@BStartup) [noviembre 11, 2015](#)

9:45 horas. Jesús Murillo, gerente de Emprendeduría Corporativa en a vida media de las compañías se está reduciendo y en los próximos años será de apenas 15 años, mientras que en el pasado era de 50 años. "La razón es que los modelos de negocio cambian mas rápido y los nuevos jugadores modifican esos modelos de negocio y directamente los sectores económicos". Murillo ha enumerado las iniciativas públicas que se han puesto en marcha para que las grandes empresas y las pequeñas se relacionen y potencien sus sinergias. Por ejemplo, ayudan a empresas pequeñas que están en fase de negociación con una grande, para que tenga acceso a asesoramiento, sobre todo, acerca de la valoración de la empresa. Además, ACCIÓ tiene **programas para ayudar a las grandes empresas a diseñar incubadoras y aceleradoras, que son los instrumentos necesarios para definir oportunidades, invertir** y desarrollar.

9:26 horas. Lluís Buil, director territorial de Cataluña de Banco Sabadell, define durante la presentación de la jornada a los emprendedores de hoy como las empresas del mañana. "En estos momentos, **las llamadas startups están cambiando el modo de interactuar con los clientes,**

porque ellos también, los clientes, han cambiado. Ahora disponen de mucha información que le permite decidir y además quieren inmediatez. Todos estos retos los estamos afrontando dentro de nuestro plan estratégico TRIple (Transformación, Rentabilidad e Internacionalización) y que pasa por transformar, por ejemplo, los modelos de oficinas. No queremos ser un banco tecnológico, sino un banco que le dé al cliente sus mejores experiencias, y que sea el cliente quien decida. **En definitiva, el banco de siempre pero con las tecnologías de hoy".**

Podrás seguirlo en este Blog en directo y en **Twitter** con la etiqueta **#SessioDidacLeeBS**.

Todo listo en [@CambraSabadell](#) para la [#SessioDidacLeeBS](#) sobre [#emprendimiento](#) en la empresa pic.twitter.com/R4Jmg1o8rC

— BStartup (@BStartup) [noviembre 11, 2015](#)