

Conversaciones de Futuro
Dídac Lee & Toni Segarra



Retransmisión en directo de “Conversaciones de futuro”, con Toni Segarra y Dídac Lee

Puedes seguir en directo “Conversaciones de futuro”, con Toni Segarra y Dídac Lee. También puedes seguir la retransmisión del acto a través de @BSpress y @BStartup con el hashtag #SegarraLeeBS.



19.30 h - Empiezan las “Conversaciones de futuro”, con Dídac Lee y Toni Segarra. Yolanda Pérez, directora de BStartup, explica quiénes son los dos ponentes. Mediante esta nueva iniciativa, Banco Sabadell quiere proporcionar a los emprendedores la posibilidad de entrar en contacto directo con personas que, como ellos, fueron emprendedores en su día y que ahora están al frente de sus propias empresas. Durante los próximos meses, está previsto que tengan lugar nuevas ediciones de estas charlas en varias ciudades españolas.

19.40 h - Yolanda Pérez, directora de BStartup, expone a los emprendedores presentes en el Convent dels Àngels de Barcelona las posibilidades de financiación que Banco Sabadell pone a disposición de los emprendedores y de las *startups*, así como la red de 63 oficinas especializadas en emprendedores y *startups* puestas en marcha por Banco Sabadell, para prestar un mejor servicio a los emprendedores, y muy especialmente a los emprendedores del sector tecnológico.

Hace también referencia a las modificaciones implantadas por el banco en su circuito de riesgos, con el objetivo de que la entidad pueda analizar de forma más eficiente las propuestas de los emprendedores tecnológicos, que a menudo no pueden ser analizadas siguiendo los mismos parámetros que la banca utiliza a la hora de decidir si concede o no financiación a otro tipo de empresas.

Expone, finalmente, el programa BStartup 10, mediante el cual el banco prestará apoyo, cada año, a 10 empresas tecnológicas, integrándose en las mismas como socio y apoyándolas en un programa de alto rendimiento, desarrollado conjuntamente con Inspirit. La primera convocatoria, en la que se elegirán 5 empresas, se cierra este 20 de diciembre. Más información en www.bancsabadell.com/bstartup.

19.45 h - Yolanda Pérez expone brevemente los currículos de Dídac Lee y de Toni Segarra. El primero, exitoso emprendedor del sector tecnológico. El segundo, uno de los principales publicistas del mundo. Ambos, antiguos emprendedores. El *hashtag* de la sesión es #SegarraLeeBS.

Suben al escenario Toni Segarra y Dídac Lee.

19.50 h - Empieza la conversación entre Toni Segarra y Dídac Lee.

Dídac Lee: “Es la primera vez que hablo en una iglesia.”

Toni Segarra: “Será que hablaremos de algo relacionado con la espiritualidad y la religión, o que vivimos en una época en la que uno de los máximos rasgos de espiritualidad es montar empresas. No sé si es bueno o malo...”

Dídac Lee y Toni Segarra rememoran sus inicios y los estudios realizados. Segarra dice que es filólogo. Lo que les lleva a plantearse qué estudios son necesarios para poder emprender. Realmente, ninguno, concluyen. Los principales emprendedores del mundo no tienen estudios. Segarra se autodefine como “un señor que escribe anuncios, vocación que descubrí tarde”. Lee

se autodefine como “un chaval que nació hace casi 40 años en Figueres y fui también el primer gerundense que nació de otra raza, o sea que ya de pequeñito empecé a innovar. De niño no sabía lo que quería ser. De hecho, quería ser futbolista. Lo que me obligó a buscarme la vida.”

20.00 h - Dídac Lee: “De muy pequeño tenía claro que quería hacer algo creativo. Hice un intento en un taller de muebles, pero tres semanas más tarde sufrí una herida y ahí acabó ese primer intento. Hice un segundo intento en el campo de la química, hasta que quemé un mueble de mi madre. Finalmente, cerré mi primera ronda de financiación. Me compraron un Commodore 64, que parecía algo inofensivo, y ahí empezó todo.”

Segarra: “En mi caso, la actividad de emprendedor se inició un poco a la fuerza. Mi padre murió siendo yo muy niño. Él era empresario y yo pensé siempre que había muerto de un infarto, por el estrés que eso le provocaba. Me propuse a mí mismo no ser nunca empresario. Y todavía hoy en día, cuando me dicen que soy empresario, me resulta muy extraño. Lo que sucede es que cuando tienes una vocación muy marcada, y en el campo al que quieres dedicarte no encuentras las normas que crees que deberían existir, a veces la vida te lleva a crear eso que piensas que alguien debería crear. En mi caso fue así. La agencia de publicidad en la que yo quería trabajar no existía. Tuve que crearla. Y además tuve la suerte de encontrar a los socios adecuados.”



20.03 h - Dídac Lee: “A mí me pasó un poco lo mismo. No encontraba en Girona aquella empresa de informática en la que me hubiese gustado trabajar. Tuve que crearla. Aunque yo lo

que quería era ser informático de mi propia empresa. Mis padres tienen un restaurante chino y en aquel momento era muy difícil encontrar cocineros chinos. Yo siempre decía, en sentido figurado, que quería ser el cocinero de mi propio restaurante. Así me convertí en empresario.”

Toni Segarra: “A mí me pasa algo curioso. Trabajo mucho, pero no tengo la sensación de trabajar. Es mi pasión. En un mercado tan competitivo como este, o te gusta lo que haces o es imposible sacar adelante tu empresa. En ese sentido, es fundamental tener vocación para la profesión que eliges.”

20.07 h - Toni Segarra se refiere al posible exceso de facultades de publicidad en España: hay 54 facultades. Se refiere también al hecho de que la carrera sea de cuatro años, duración que considera innecesaria. “Aunque este oficio tenga un componente artístico, en el fondo nosotros lo que somos es vendedores, y no sé si esas habilidades se enseñan en las facultades. A la hora de potenciar la función de los emprendedores, posiblemente una de las primeras cosas que habría que hacer es solventar muchos de los problemas que tenemos en nuestro sistema educativo.”

Dídac Lee: “Cuando yo estudiaba educación básica, nos decían que podíamos ser médicos, abogados... En cambio, nunca nos dijo nadie que podíamos ser emprendedores. Cuando yo decía por Figueres que quería tener mi propia empresa me miraban como si fuese un iluminado.”

Toni Segarra. “¿Por qué ahora se llama emprendedores a las personas que montan empresas y antes se les llamaba empresarios? Yo creo que no hay ninguna gran diferencia entre ambos conceptos.”

Dídac Lee: “Para mí un emprendedor es alguien que arriesga algo para coger una idea, un concepto, y convertirlo en algo real. Puedes poner en peligro tu patrimonio, o incluso tu reputación. En nuestro país está mal visto fracasar.”



20.14 h - Empiezan a llegar las preguntas de los asistentes. Pregunta para Dídac Lee: “¿Por qué dejó los estudios?”

Dídac Lee: “Me equivoqué eligiendo los estudios. No me informé suficientemente acerca del plan de estudios de la carrera de informática. Posiblemente hubiese tenido que estudiar otra carrera, como ADE. Lo que yo quería era crear productos y venderlos en todo el mundo, no estudiar matemáticas. Por eso dejé la carrera y me puse a emprender a los 21 años.”

Toni Segarra: “Si un emprendedor no tiene claro lo que quiere estudiar, pero sabe que quiere estudiar, yo siempre recomiendo que estudie alguna carrera de humanidades. Son carreras interdisciplinarias que te dan una base muy amplia. También es cierto que los bares son espacios multidisciplinares altamente efectivos. Pero no perdamos de vista que muchos altos ejecutivos de compañías de los EE. UU. son filósofos, sociólogos, lingüistas...”

20.16 h - Pregunta: “¿La diferencia entre emprendedor y empresario?”

Toni Segarra: “Posiblemente podría identificarse o debería identificarse al emprendedor con quien tiene vocación de cambiar las cosas y de poner en marcha nuevos proyectos que los empresarios a veces no tienen. Pero insisto en que los empresarios no deberían tener mala prensa. Algo, sin embargo, que hay que tener claro a la hora de emprender es que es necesario tener la ambición de conseguir algo que dure, a largo plazo.”

Dídac Lee: “Cuando yo lanzo una *startup*, mi principal ambición es que esa *startup*, que a veces puede nacer en un garaje, se convierta en algo sólido y duradero en el tiempo. Eso es lo que me produce un mayor orgullo.”

Toni Segarra: “En un entorno tan cambiante como el que vivís en el mundo del *software*, ¿es factible crear algo con vocación de largo plazo?”

Dídac Lee: “Como mínimo es divertido. No nos aburrimos...”

Una nueva pregunta: “¿La vocación es inmediata o es el resultado de una maduración o decantación de opciones?”

Toni Segarra: “Yo creo que las personas no tienen una sola vocación. Sería muy triste...”

Dídac Lee: “Y según los distintos momentos de la vida va cambiando...”

Toni Segarra: “Lo que puede suceder es que el mercado no identifique lo que a ti te gusta, aquello a lo que te quieres dedicar, como una vocación empresarial.”

Dídac Lee: “Cuando yo era pequeño decía que sería directivo del Barça y la gente se reía de mí. Lo cual luego me ha hecho pensar que iba por el buen camino. Cuando cuentas un objetivo y la gente no se ríe de ti, quiere decir que el objetivo no era lo bastante ambicioso.”

20.20 h - Nueva pregunta: “Soy estudiante de publicidad. Estoy a punto de acabar la carrera y tendré que empezar a buscar trabajo. ¿Cómo puedo diferenciarme?”

Toni Segarra: “Diferenciándote. Y, evidentemente, demostrando el talento. Hay una anécdota muy buena, de dos estudiantes. Fueron a Saatchi & Saatchi a pedir trabajo. Les dijeron que volviesen cuando tuviesen más experiencia. Al día siguiente, volvieron maquillados de ancianos. Les dieron el trabajo. Con el tiempo, uno de ellos ha escalado hasta la cúpula de la compañía. Demostró que era un genio. Y, de entrada, demostraron a la agencia su talento.”

20.27 h - Pregunta: “¿Invertís en ideas de otras personas?”

Dídac Lee: “Durante estos 18 años, me he centrado en poner en marcha mis propias ideas. Me encuentro en un momento en que quiero cambiar de oficio, y parece bastante claro que mi nueva etapa estará muy centrada en ayudar a otras personas a poner en marcha sus ideas.”

Toni Segarra: “Nosotros invertimos bastante en iniciativas digitales de terceras personas, sobre todo para aprender. En estos momentos, Google es la mayor agencia de publicidad del mundo

y no podemos vivir de espaldas a esta nueva realidad. Seguro que nos equivocaremos muchas veces por el camino, pero también seguro que esta es la única forma de aprender. Por muchas conferencias de supuestos gurús a las que vayas, al final no aprendes a hacer las cosas si no es arremangándote... y equivocándote.”

Dídac Lee: “Si yo os pidiese financiación para un proyecto mío y me la dieseis, además de dinero, ¿qué me ofreceríais?”

Toni Segarra: “Intentaríamos ofrecerte muchas cosas, sobre todo a nivel creativo. En el mundo del *marketing* hay una máxima que tú empleas a menudo: ‘En un mundo como este, o eres barato o eres diferente.’ Esto es así. Pero mucha gente no lo sabe, o no sabe cómo aplicarlo. A menudo los emprendedores son brillantes en muchos campos, pero evidentemente pueden no dominar otros. Antes hablábamos de la importancia de encontrar a los socios adecuados. Ya he dicho que sin encontrar a los socios adecuados yo no hubiese puesto en marcha mi agencia. Si invertimos en una *startup* digital nos esforzamos al máximo en convertirnos en esos socios.”

Dídac Lee: “Hay un dicho figuerense: ‘Si quieres llegar lejos y rápido, haz tu viaje acompañado de personas que podrían ir solas.’”

20.32 h - Nueva pregunta sobre el papel social de los emprendedores.

Toni Segarra: “Yo creo que los emprendedores deben tener un cierto componente ético, en el sentido de aportar algo nuevo a la sociedad. Algo diferente o algo más barato, como antes decíamos, que no deja de ser otra forma de aportar algo nuevo. Y, evidentemente, es imprescindible que sean capaces de aportar valor al accionista. Eso se da por supuesto. Sin beneficios, las empresas no existen.”

Lee: “Hay que crear algo grande, ilusionante... y rentable. Si lo consigues, no te faltará la financiación. O, como mínimo, te lo pasarás bien.”

Un estudiante de publicidad pregunta a Segarra: “Comentas que la carrera de publicidad no sirve. ¿Qué debe estudiar, entonces, alguien que se quiere dedicar a esta profesión?”

Toni Segarra: “En primer lugar, tener clara la vocación. En segundo lugar, estudiar a ser posible una carrera de humanidades. Y, en tercer lugar, aprender el oficio de la forma más directa y rápida posible. En el extranjero empiezan a hacer cursos, cortos, que proporcionan esa experiencia de forma muy eficaz. Y en España también empieza a haberlos...”



20.42 h - Nueva pregunta: “¿Qué oportunidades empresariales detectáis en el mercado?”

Dídac Lee: “Yo no creo tanto en las ideas como en los buenos equipos con capacidad de ejecución. Las grandes oportunidades las generan los grandes equipos.”

Toni Segarra: “Totalmente de acuerdo. Lo más importante es la calidad del equipo y la capacidad de ejecución. El equipo humano es fundamental, como también la química que exista entre los miembros del equipo. Pero para intentar responder a la pregunta, yo intentaría encontrar algo que exista en el mundo *off-line* y que todavía no exista en el mundo *on-line*, o que se pueda mejorar. Todo se puede mejorar. Hasta Google. Desde ese punto de vista, las oportunidades son infinitas.”

Dídac Lee: “Un compañero me dice: ‘Si quieres crear una gran empresa, busca un gran problema que haya que resolver.’ En estos momentos yo estoy muy interesado en temas como las *mobiles apps* o la *big data*.”

Toni Segarra: “Otro campo en transformación, que en breve originará buenas oportunidades, es el de los medios de comunicación, que hay que volver a inventar. Creo que estamos a punto de ver aparecer nuevas formas de periodismo, muy distintas a las que ahora conocemos, que tienen un gran futuro. Pero creo que a las grandes empresas monolíticas de prensa no las sucederán nuevas grandes empresas monolíticas de prensa. Viene algo distinto. Y en el mundo de la publicidad pasará lo mismo.”

20.45 h – Dídac Lee: “Otro sector en ebullición y transformación es el de la industria musical. Ahora cualquier grupo musical puede convertirse también en su propia empresa y canal de distribución. Hay muchos problemas, pero también muchas oportunidades.”

Toni Segarra: “Así es. Este sector también tiene que transformarse. Lo que sucede es que, a menudo, creo que a nivel colectivo nos da un poco de pereza.”

Nueva pregunta: “Los dos sois números uno en vuestra actividad. ¿Qué consejo daríais a alguien que también aspire a llegar a algo parecido?”

Dídac Lee: “Difícil. Encontrar la vocación... y trabajar muchas horas. Yo trabajo mucho y duermo poco.”

Toni Segarra: “Vocación. Y trabajar mucho. La teoría de las diez mil horas es cierta. Si quieres destacar en algo, le tendrás que dedicar diez mil horas. O en todo caso mucho tiempo. O sea que más vale que te dediques a algo que te apasione, sobre todo si quieres destacar. Tampoco nos debe dar miedo imitar, o inspirarnos en nuestros propios maestros. Si empezamos imitando, a largo plazo acabaremos encontrando nuestra propia voz. Yo imitaba descaradamente a 3 o 4 publicitarios norteamericanos hasta que me di cuenta de que había encontrado mi propia voz.”

20.49 h - Dídac Lee: “Me gustaría que me volvieres a explicar la relación entre vender coches y el ‘Be Water, My Friend’. Por cierto, felicidades por el anuncio. Pero en todo caso para mí fue un anuncio muy importante, porque aparte de resucitar uno de mis iconos, simboliza muy bien el signo de los tiempos. Hoy en día, con una realidad tan cambiante como esta, es importante saber ser agua y adaptarse...”

Toni Segarra: “Pues además de vender muchos coches y muchos vídeos de Bruce Lee, en gran parte lo que había detrás del anuncio era eso: transmitir la necesidad de, en tiempos tan cambiantes como estos, ser capaz de adaptarse, de ser flexible...”

20.51 h - Finaliza el evento. Gracias a todos por vuestra atención.