

Converses de Futur
Didac Lee & Toni Segarra



Retransmissió en directe de “Converses de futur”, amb Toni Segarra i Dídac Lee

Pots seguir en directe “Converses de futur”, amb Toni Segarra i Dídac Lee. També pots seguir la retransmissió de l’acte a través de @BSpress i @BStartup amb el *hashtag* #SegarraLeeBS.



19.30 h - Comencen les “Converses de futur”, amb Dídac Lee i Toni Segarra. Yolanda Pérez, directora de BStartup, explica qui són els dos ponents. Per mitjà d’aquesta nova iniciativa, Banc Sabadell vol proporcionar als emprenedors la possibilitat d’entrar en contacte directe amb persones que, com ells, van ser emprenedors en el seu dia i que ara estan al capdavant de les seves pròpies empreses. Durant els pròxims mesos, és previst que tinguin lloc noves edicions d’aquestes xerrades en diverses ciutats espanyoles.

19.40 h - Yolanda Pérez, directora de BStartup, exposa als emprenedors presents al Convent dels Àngels de Barcelona les possibilitats de finançament que Banc Sabadell posa a disposició dels emprenedors i de les *startups*, i també la xarxa de 63 oficines especialitzades en emprenedors i *startups* posades en marxa per Banc Sabadell, per prestar un millor servei als emprenedors i molt especialment als emprenedors del sector tecnològic.

Fa referència també a les modificacions implantades pel banc en el seu circuit de riscos, amb l'objectiu que l'entitat pugui examinar de manera més eficient les propostes dels emprenedors tecnològics, que sovint no poden ser analitzades seguint els mateixos paràmetres que la banca utilitza a l'hora de decidir si concedeix finançament o no a empreses d'un altre tipus.

Exposa, finalment, el programa BStartup 10, per mitjà del qual el banc prestarà ajut, cada any, a 10 empreses tecnològiques, integrant-s'hi com a soci i donant-hi suport en un programa d'alt rendiment, desenvolupat conjuntament amb Inspirit. La primera convocatòria, en la qual s'escolliran 5 empreses, es tanca aquest 20 de desembre. Més informació a www.bancsabadell.com/bstartup.

19.45 h - Yolanda Pérez exposa breument els currículums de Dídac Lee i de Toni Segarra. El primer, emprenedor d'èxit del sector tecnològic. El segon, un dels principals publicistes del món. Tots dos, antics emprenedors. El *hashtag* de la sessió és #SegarraLeeBS.

Pugen a l'escenari Toni Segarra i Dídac Lee.

19.50 h - Comença la conversa entre Toni Segarra i Dídac Lee.

Dídac Lee: "És la primera vegada que parlo dins d'una església."

Toni Segarra: "Deu ser que parlarem d'alguna cosa relacionada amb l'espiritualitat i la religió..., o que vivim una època en què un dels màxims trets d'espiritualitat és muntar empreses. No sé si és bo o dolent..."

Dídac Lee i Toni Segarra rememoren els seus inicis i els estudis fets. Segarra diu que és filòleg. Això els porta a plantejar-se quins estudis calen per poder emprendre. Conclouen que cap, realment. Els principals emprenedors del món no tenen estudis... Segarra s'autodefineix com "un senyor que escriu anuncis, vocació que vaig descobrir tard". Lee s'autodefineix com "un nano que va néixer fa gairebé 40 anys a Figueres... i vaig ser també el primer gironí nascut d'una altra raça, o sigui que ja de petit vaig començar a innovar. Sent nen no sabia el que volia ser. De fet, volia ser futbolista... cosa que em va obligar a buscar-me la vida".

20.00 h - Dídac Lee: “De molt menut tenia clar que volia fer alguna cosa creativa. Hi va haver un intent en un taller de mobles, però al cap de tres setmanes em vaig ferir i allà es va acabar aquell primer intent. En vaig fer un segon a l'àmbit de la química, fins que vaig cremar un moble de la mare. Finalment, vaig tancar la primera ronda de finançament. Em van comprar un Commodore 64, que semblava una cosa inofensiva, i allà va començar tot.”

Segarra: “En el meu cas, l'activitat d'emprenedor es va iniciar una mica per força. El meu pare es va morir quan jo era molt petit. Ell era empresari, i jo vaig pensar sempre que s'havia mort d'un infart, per l'estrès que allò li provocava. Em vaig proposar a mi mateix no ser mai empresari. I encara avui en dia, quan em diuen que sóc empresari, se'm fa molt estrany. El que passa és que quan tens una vocació molt marcada, i en el camp al qual et vols dedicar no trobes les normes que penses que hi hauria d'haver, de vegades la vida et porta a crear allò que penses que algú hauria de crear. En el meu cas va anar així. L'agència de publicitat en què jo volia treballar no existia. La vaig haver de crear. I a més a més vaig tenir la sort de trobar els socis adequats.”



20.03 h - Dídac Lee: “A mi em va passar una mica el mateix. No trobava a Girona l'empresa d'informàtica on m'hauria agradat treballar. La vaig haver de crear jo. Tot i que el que volia era ser informàtic de la meua pròpia empresa. Els pares tenen un restaurant xinès i en aquell

moment era molt difícil trobar cuiners xinesos. Jo sempre deia, en sentit figurat, que volia ser 'el cuiner del meu propi restaurant'. Així em vaig convertir en empresari.”

Segarra: “A mi em passa una cosa curiosa. Treballo molt, però no tinc la sensació de treballar. És la meva passió. En un mercat tan competitiu com aquest, o t’agrada el que fas o és impossible tirar endavant la teva empresa. En aquest sentit, és fonamental tenir vocació per a la professió que tries.”

20.07 h - Toni Segarra fa referència al possible excés de facultats de publicitat a Espanya: n’hi ha 54. Fa esment també del fet que la carrera sigui de quatre anys, durada que considera innecessària. “Encara que aquest ofici tingui un component artístic, en el fons nosaltres el que som és venedors, i no sé si aquestes habilitats s’ensenyen a les facultats. A l’hora de potenciar la funció dels emprenedors, possiblement una de les primeres coses que caldria fer és solucionar molts dels problemes que tenim en el nostre sistema educatiu.”

Dídac Lee: “Quan jo estudiava educació bàsica, ens deien que podíem ser metges, advocats... En canvi mai no ens va dir ningú que podíem ser emprenedors. Quan jo deia per Figueres que volia tenir la meva pròpia empresa em miraven com si fos un il·luminat.”

Toni Segarra: “Per què ara s’anomena emprenedors les persones que munten empreses i abans se’ls deia empresaris? Jo crec que no hi ha cap gran diferència entre aquests dos conceptes.”

Dídac Lee: “Per mi un emprenedor és algú que arrisca alguna cosa per agafar una idea, un concepte, i convertir-los en una cosa real. Pots posar en perill el teu patrimoni, o fins i tot la teva reputació... En el nostre país està mal vist fracassar.”

20.14 h – Comencen a arribar les preguntes dels assistents. Pregunta per a Dídac Lee: “Per què va deixar els estudis?”

Dídac Lee: “Em vaig equivocar quan els vaig triar. No em vaig informar prou sobre el pla d’estudis de la carrera d’informàtica. Possiblement hauria hagut d’estudiar una altra carrera, com ara ADE. El que jo volia era crear productes i vendre’ls arreu del món, no pas estudiar matemàtiques. Per això vaig deixar la carrera i em vaig posar a emprendre amb 21 anys.”

Segarra: “Si un emprenedor no té clar el que vol estudiar, però sap que vol estudiar, jo sempre recomano que estudiï alguna carrera d’humanitats. Són carreres interdisciplinàries que et

donen una base molt àmplia. També és veritat que els bars són espais multidisciplinaris força efectius. Però no perdem de vista que molts alts executius de companyies dels EUA són filòsofs, sociòlegs, lingüistes...”

20.16 h - Pregunta: “La diferència entre emprenedor i empresari?”

Toni Segarra: “Possiblement es podria identificar o s’hauria d’identificar l’emprenedor com qui té vocació de canviar les coses i de posar en marxa nous projectes que els empresaris de vegades no tenen. Però insisteixo que els empresaris no haurien de tenir mala premsa. Ara, a l’hora d’emprendre sí que s’ha de tenir clara l’ambició d’aconseguir una cosa que duri, de llarg termini.”

Dídac Lee: “Quan jo llanço una *startup*, la meva ambició principal és que aquesta *startup*, que de vegades pot néixer en un garatge, es converteixi en una cosa sòlida i duradora en el temps. Això és el que em fa estar més orgullós.”

Toni Segarra: “En un entorn tan canviant com el que viviu al món del *software*, és factible crear una cosa amb vocació de llarg termini?”

Dídac Lee: “Com a mínim és divertit. No ens avorrim...”

Una nova pregunta: “La vocació és immediata o és el resultat d’una maduració o d’un decantament d’opcions?”

Toni Segarra: “Jo crec que les persones no tenen una sola vocació. Seria molt trist...”

Dídac Lee: “I, segons els diversos moments de la vida, va canviant...”

Toni Segarra: “El que pot passar és que el mercat no identifiqui el que a tu t’agrada, allò a què et vols dedicar, com una vocació empresarial.”

Dídac Lee: “Quan jo era petit deia que seria directiu del Barça i la gent se’n reia. Això després m’ha fet pensar que anava pel bon camí. Quan expliques un objectiu i la gent no se’n riu, vol dir que l’objectiu no era prou ambiciós.”

20.20 h - Nova pregunta: “Sóc estudiant de publicitat. Estic a punt d’acabar la carrera i hauré de començar a buscar feina. Com puc diferenciar-me?”

Toni Segarra: “Diferenciant-te. I, evidentment, demostrant el talent. Hi ha una anècdota molt bona, de dos estudiants. Van anar a Saatchi & Saatchi a demanar feina. Els van dir que

tornessin quan tinguessin més experiència. L'endemà van tornar-hi maquillats d'avis. Els van donar la feina. Amb el temps, un d'aquests ha escalat fins a la cúpula de la companyia. Ha demostrat que era un geni. I, d'entrada, van demostrar a l'agència el seu talent.”

20.27 h - Pregunta: “Invertiu en idees d'altres?”

Dídac Lee: “Durant aquests 18 anys, m'he centrat a posar en marxa les meves idees. Em trobo en un moment que vull canviar d'ofici, i em sembla força clar que la nova etapa estarà molt centrada a ajudar altres persones a posar en marxa les seves idees.”



Toni Segarra: “Nosaltres invertim bastant en iniciatives digitals de terceres persones, sobretot per aprendre'n. En aquests moments, Google és l'agència de publicitat més gran del món i no podem viure d'esquena a aquesta nova realitat. Segur que ens equivocarem molts cops pel camí, però segur també que aquesta és l'única manera d'aprendre. Per moltes conferències de suposats gurus on vagis, al final no aprens a fer les coses si no és arremangant-te... i equivocant-te.”

Dídac Lee: “Si jo us demanés finançament per a un projecte meu i me'l donéssiu, a més de diners què m'oferiríeu?”

Toni Segarra: “Intentaríem oferir-te moltes coses, sobretot en l'àmbit creatiu. En el camp del màrqueting hi ha una màxima que tu fas servir sovint: 'En un món com aquest, o ets barat o ets diferent.' Això va així. Però molta gent no ho sap, o no sap com aplicar-ho. Sovint els emprenedors són brillants en molts camps, però evidentment potser no en dominen d'altres.

Abans parlàvem de la importància de trobar els socis adequats. Ja he dit que sense trobar els socis adequats jo no hauria posat en marxa la meua agència. Si invertim en una *startup* digital ens esforcem al màxim per convertir-nos en aquests socis.”

Lee: “Hi ha una dita figuerenca: ‘Si vols arribar lluny i de pressa, fes el viatge acompanyat de persones que podrien anar soles.’”

20.32 h - Nova pregunta sobre el paper social dels emprenedors.

Toni Segarra: “Jo crec que els emprenedors han de tenir un cert component ètic, en el sentit d’aportar alguna cosa nova a la societat. Una cosa diferent... o més barata, com dèiem abans, que no deixa de ser una altra manera d’aportar novetat. I, evidentment, és imprescindible que siguin capaços d’aportar valor a l’accionista. Això, per descomptat. Sense beneficis, les empreses no existeixen.”

Dídac Lee: “Cal crear una cosa gran, que il·lusioni... i rendible. Si ho aconseguixes, no et faltarà el finançament. O, com a mínim, t’ho passaràs bé.”

Un estudiant de publicitat pregunta a Segarra: “Comentes que la carrera de publicitat no serveix. Què ha d’estudiar, aleshores, qui es vol dedicar a aquesta professió?”

Toni Segarra: “Primer de tot, tenir clara la vocació. Segon, estudiar si pot ser una carrera d’humanitats. I tercer, aprendre l’ofici de la manera més directa i ràpida possible. A l’estranger comencen a fer cursos, curts, que proporcionen aquesta experiència de manera molt eficaç. I a Espanya també n’hi comença a haver...”

20.42 h - Nova pregunta: “Quines oportunitats empresarials detecteu al mercat?”

Dídac Lee: “Jo no crec tant en les idees com en els bons equips amb capacitat d’execució. Les grans oportunitats les generen els grans equips.”

Toni Segarra: “Totalment d’acord. El més important és la qualitat de l’equip i la capacitat d’execució. L’equip humà és fonamental, com també la química que hi hagi entre els membres de l’equip. Però per intentar respondre la pregunta, jo miraria de trobar alguna cosa que existeixi al món *off-line*, i que encara no sigui al món *on-line*, o que es pugui millorar. Tot es pot millorar. Fins i tot Google. Des d’aquest punt de vista, les oportunitats són infinites.”

Dídac Lee: “Un company em diu: ‘Si vols crear una gran empresa, busca un gran problema que calgui resoldre.’ En aquests moments jo estic molt interessat en temes com ara les *mobiles apps* o la *big data*.”

Segarra: “Un altre camp en transformació, que aviat originarà bones oportunitats, és el dels mitjans de comunicació, que cal tornar a inventar. Crec que estem a punt de veure com apareixen noves formes de periodisme, molt diferents de les que ara coneixem, i que tenen un gran futur. Però crec que les successores de les grans empreses monolítiques de premsa no seran noves grans empreses monolítiques. Ve alguna cosa diferent. I al món de la publicitat passarà el mateix.”



20.45 h – Dídac Lee: “Un altre sector que bull i que està en procés de transformació és el de la indústria musical. Ara qualsevol grup musical també pot arribar a ser la seva pròpia empresa i el seu propi canal de distribució. Hi ha molts problemes, però també moltes oportunitats.”

Toni Segarra: “És així. Aquest sector també s’ha de transformar. El que passa tot sovint, crec, és que de manera col·lectiva ens fa una mica de mandra...”

Nova pregunta: “Tots dos sou números u en la vostra activitat. Quin consell donaríeu a algú que també aspiri a ser una cosa semblant?”

Dídac Lee: “Difícil. Trobar la vocació... i treballar moltes hores. Jo treballo molt i dormo poc.”

Toni Segarra: “Vocació. I treballar molt. La teoria de les deu mil hores és veritat. Si vols destacar en una cosa, hi hauràs de dedicar deu mil hores. O en qualsevol cas, molt de temps. O sigui que val més que et dediquis a una cosa que t’apassioni, sobretot si vols destacar. Tampoc

ens ha de fer por imitar o inspirar-nos en els nostres propis mestres. Si comencem imitant, a llarg termini acabarem trobant la nostra pròpia veu. Jo imitava descaradament tres o quatre publicitaris nord-americans, fins que em vaig adonar que ja havia trobat la meua pròpia veu.”

20.49 h - Dídac Lee: “M’agradaria que em tornessis a explicar la relació entre vendre cotxes i el ‘Be Water, My Friend’. Ja que hi som, felicitats per l’anunci. Però en tot cas per a mi va ser un anunci molt important, perquè a part de ressuscitar una de les meves icones, simbolitza molt bé el signe dels temps. Avui en dia, amb una realitat tan canviant com aquesta, és important saber ser aigua i adaptar-se...”

Segarra: “Doncs a més de vendre molts cotxes, i molts vídeos de Bruce Lee, en gran part el que hi havia darrere de l’anunci era això: transmetre la necessitat, en temps tan canvians com aquests, de ser capaç d’adaptar-se, de ser flexible...”

20.51 h – S’acaba l’acte. Gràcies a tothom per la vostra atenció.