

Retransmisión en directo de "Conversaciones de futuro", con Pedro Espinosa y Dídac Lee

Ideas más destacadas del evento "Conversaciones de futuro" con Pedro Espinosa y Dídac Lee, en nuestro blog o a través de [@BSpress](#) y [@BStartup](#) con el hashtag [#EspinosaLeeBS](#).

Banco Sabadell ha organizado en el [Parque Científico de Murcia](#) la tercera edición del evento "Conversaciones de Futuro" con la participación de **Pedro Espinosa**, fundador de [Ilaollao](#), y [Dídac Lee](#), CEO de Inspirit, fundador de 15 compañías tecnológicas y mejor Mentor Europeo según el Founder Institute.

Conversaciones de Futuro
Pedro Espinosa Martínez & Dídac Lee



Banco Sabadell os invita a la tercera edición de "Conversaciones de Futuro" con la participación de Pedro Espinosa Martínez y Dídac Lee

Pedro Espinosa Martínez. Ingeniero Industrial. Gerente y socio fundador de Ilaollao. Premio Rey Jaime I al Emprendedor, edición 2012.

Dídac Lee. CEO de Inspirit. Fundador de 15 compañías tecnológicas. Mejor mentor europeo según el Founder Institute.

El acto contará con la clausura del Excmo. Sr. D. Juan Carlos Ruiz López, consejero de Industria, Turismo, Empresa e Innovación de la Comunidad de Murcia

12.06.2014 19.00 h

Parque Científico de Murcia - Campus de Espinardo
Complejo de Espinardo, Edificio 5
Carretera de Madrid, km.358, 30100 Espinardo, Murcia

Inscripciones: BSStartup@bancosabadell.com
www.bicofaw.com/conversaciones-de-futuro-pedro-espinosa-y-didac-lee

BStartup **Sabadell**

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

21:00h Acaba el acto 'Conversaciones de Futuro' con Dídac Lee y Pedro Espinosa.



20: 57h El consejero agradece a Banco Sabadell su esfuerzo para potenciar el crecimiento y desarrollo de startups tanto en Murcia como en el resto de España y habla también de algunas de las iniciativas que el Gobierno de Murcia también desarrolla para potenciar el crecimiento de startups en su comunidad, como el Startup Weekend o el premio a la Mejor Startup, entregado esa misma mañana. Anima a los emprendedores presentes a perseverar en sus sueños y sus proyectos para que, en el futuro, puedan ser ellos los que protagonicen actos como estos.

20: 55h Cierra el acto el consejero de Industria, Turismo, Empresa e Innovación de Murcia, Juan Carlos Ruiz

20: 54Lee: Cuando vi que nunca sería jugador decidí reinventarme. Y me propuse ser directivo del Barça, algo que para mí era prácticamente imposible. No estaba en ese mundo, era de Figueras... Pero yo lo iba diciendo. Hasta que un día, en una charla, alguien me escuchó y me dijo... “Te voy a presentar al futuro presidente del Barça”. Y así empezó todo. Los sueños hay que perseguirlos.

Lee. Quería ser jugador del Barça. Tuve que reinventarme...

20: 52h Espinosa: ¿Cuál era?

Lee: Mi sueño de pequeño no era ser emprendedor.

20:51h Espinosa: Pues me encantaría montar un pequeño hotel, muy pequeño. Creo que se puede ganar mucho dinero. Y creo que sería feliz. Ahora lo soy. Pero creo que llegará el momento en que esta pasión se puede llegar a apagar... O que este proyecto pueda llegar a ser demasiado absorbente... Pero tengo claro que este proyecto no es para siempre.

Lee: ¿Cuál es?

20:50h Espinosa: Con más o menos tiendas, no lo sé. Pero intentando afianzar esta empresa, sobre todo a nivel internacional. Pero a diez años vista no me veo en esta empresa. Quizás poniendo en marcha un nuevo proyecto. Tengo un sueño...

Lee: Oye, una pregunta. En cinco años, has creado ya 130 establecimientos. ¿Cómo te ves a medio plazo?

20:49h Lee: Es muy interesante esto que dices. A menudo el creador de la empresa no es el mejor gestor del crecimiento de la empresa. Y a veces, aunque sea traumático, hay que ser capaz de aconsejar a alguien que debe abandonar la empresa que ha creado para garantizar su crecimiento. Y lo digo por experiencia propia. Como acabo de decir mi mejor acierto fue fichar a un buen director general... y por tanto abandonar yo esa responsabilidad. Hay gente muy creativa... y gente muy capacitada para hacer crecer lo que otros han creado. Esto es algo que hay que tener muy claro.



20:48h Espinosa: Mi mayor error está siendo no dedicar el tiempo suficiente a mi vida personal. Mi mayor acierto, quizás, el estar siendo capaces de reorientar la empresa en el sentido adecuado, para conseguir que esto no sea una moda pasajera.

20:47h Lee: Mi mejor acierto fue fichar a un buen director general. Y mi mayor error no haberlo hecho antes. Por cierto, un chico que empezó como becario en mi empresa. Luego se fue. Y no te puedo ni contar lo que me costó luego ficharlo.

Pregunta del público: ¿Cuál ha sido su mayor acierto y su mayor error?

20:46h Espinosa: Estaría de acuerdo. Coincido en los tres puntos.

20:45h Lee: Miro cómo es el emprendedor, cómo es el equipo, y el tamaño del mercado.

Pregunta del público: ¿Cómo deciden en qué proyectos invierten? Los tres factores clave.

20:44h Lee: Muy similar. Cada día es distinto. Apagando marrones, con jornadas de quince horas al día... y trabajando como un chino.

20:43h Espinosa: Cada día es distinto. Puedo estar en Nueva York o en Arabia Saudí... o una semana entera en mi tienda de Denia, escuchando a los clientes.

20:42h Lee para Espinosa: ¿Cómo es el día a día de un empresario?

20:41h Lee: Hombre, el reto es crear un producto único, con una propuesta de valor añadida. Mira el Circo del Sol. El mundo del circo está cómo está, el mundo del teatro está como está... y viene un señor con una propuesta original y se convierte en el hombre más rico del Canadá. Lo importante no es el sector, es el producto.

Pregunta del público: Creen que, tal y como está el sector de la construcción, se podría crear una startup con garantías de éxito en este sector?

20:40h Espinosa añade: Y hay una cosa muy importante. Contra lo que pueda parecer, en el extranjero la marca España disfruta de muy buena imagen. En nuestras franquicias en el extranjero nos piden que pongamos muy claro en los envases “Made In Spain”

20:39h Lee: (responde en inglés) Pese a lo que pueda parecer, España es un buen país para emprender, sobre todo en el sector tecnológico. Hay muchas carencias, pero también hay muchas ayudas públicas que están bastante bien. Aunque los impuestos pueden ser desfavorables.

20:38h Pregunta para Lee: ¿Cuáles son las oportunidades para que los extranjeros emprendan en España?

20:37h Espinosa: Sin duda, los inicios. Cuando sólo teníamos una tienda abierta e íbamos a ferias de franquicias y había que convencer a la gente de que teníamos una franquicia en marcha. La necesidad agudiza el ingenio.

20:35h Pregunta para Espinosa: ¿En qué momentos cree que han sido más creativos?

20:34h Lee: Sin duda, las ventas a tus clientes. Porque además validan tu modelo de negocio.

20:33h Pregunta para Lee: Tenemos una startupt, ¿Cuáles cree que son las mejores fuentes de financiación?

Espinosa: 100.000 euros para montar mi primer local. Y tengo que decir que lo pude montar gracias al apoyo de mis padres. Sin ellos, esta empresa hoy no existiría. Creo que este es uno de los principales problemas de este país. Que a menudo la financiación no llega.

20:32h Lee para Espinosa: ¿Cuáles fueron tus necesidades de financiación iniciales?

Comienza la ronda de preguntas

20: 31h Lee: Yo fui, durante una época, franquiciado de Grupo Intercom. Su creador, Antonio González-Barros, es para mí uno de los principales gurús de internet de España, y le estaré eternamente agradecido por todo lo que me enseñó, sobre todo en lo relativo a la gestión de recursos humanos. La verdad es que me fue muy bien... pero porque yo trabajaba como un loco.

20: 30h Espinosa: Pues no. Pero aquí me gustaría decir una cosa. Es un grave error montar una franquicia como “solución de emergencia” si pierdes el trabajo. No debería montar una franquicia alguien que, antes, no sea empresario. Otra cosa muy importante es elegir cuidadosamente qué franquicia se contrata. Las hay muy buenas y las hay que no te venden nada útil.



Lee: No está nada mal.

20:29h Espinosa: Pues muy bien. Están obteniendo, como media, unos **400.000 o 500.000 euros** de facturación por establecimiento, con un margen del 20 %, aproximadamente.

20: 28h Lee: Oye, y ¿Cómo funcionan las franquicias que estáis montando?

20:27h Espinosa: Calla, calla, no te puedes ni imaginar los problemas que hemos tenido para registrar el nombre en China. Pues la verdad es que... lo copiamos de un establecimiento de otro país, cuyo nombre nos gustó. Estudio de mercado cero. Pero ahora tenemos un grave problema... porque ellos tienen los dominios de internet.

20: 26h Lee: La pasión, efectivamente, es fundamental. Es lo que te ayuda a trabajar los sábados por la tarde, y no ir al cine. Confucio decía que aquel que encuentre un trabajo que le apasione no trabajará nunca más en su vida... Oye, y ¿El nombre de llaollo de dónde viene?

20:25h Espinosa: Pues tampoco me gusta demasiado dar consejos. Pero si tuviese que dar uno, ese consejo sería que hagan lo que hagan, pongan pasión en su proyecto. Que no piensen en el dinero. Que les apasione lo que hacen. Tienen que soñar con el proyecto, sentirlo, que les apasionen. Yo sigo en esta empresa porque me sigue apasionando, y sigo pensando que lo puedo mejorar, todavía mucho. También tengo la sensación de que, antes o más tarde, dejaré este proyecto. Porque lo venda, porque deje de apasionarme, o por cualquier otro motivo...

20: 24h Lee: Oye... y ¿Tú que consejos das?

20: 23h Lee: Y sin embargo, es fundamental, porque un buen equipo es el que tiene que suplir tus carencias. A menudo el creador de la empresa es un soñador creativo. Pero en una empresa hacen falta muchos perfiles. Hacen falta *frickys* y hacen falta tíos con corbata.

20:22h Espinosa: Hay una cosa que es cierta. El principal problema con el que me he encontrado a lo largo de mi trayectoria es el de crear equipos.

20: 20h Lee: Lo tengo clarísimo. Porque un buen equipo puede hacer que un producto mediocre sea bueno. En cambio, un mal equipo puede destrozar un producto excelente. Hay muchos ejemplos claros. Microsoft, que era peor que otros productos competidores. El VHS, que era peor que el Betamax... triunfaron porque detrás tenían excelentes equipos humanos... y comerciales. Otra cosa fundamental. Antes de invertir en un proyecto hay que preguntar varias veces... ¿Quién vende? ¿Quién vende? ¿Quién vende?

20: 19h Espinosa: ¿Eso crees?

20:18h Lee: A mí no me gusta demasiado dar consejos. Pero sí que tengo algunas cosas claras. Una de ellas, que es mejor tener un buen equipo y un producto mediocre que un buen producto y un equipo mediocre.

20:17h Espinosa: Durante los últimos años han sido varias las personas que han venido a pedirme consejo, antes de crear su empresa. Yo siempre les digo lo mismo... Quizás es un poco una verdad de *perogrullo* pero es lo que creo. Que antes de tirarse a la piscina miren si hay agua, aunque sea un poco de agua. ¿Tú qué les dices?

20:16h Lee: Yo tampoco. En ninguna de mis quince empresas. Pero eso no quiere decir que no sea imprescindible hacerlo, si te plantease ir a buscar ayuda financiera de un potencial inversor.

20:15h Espinosa: Yo en mi vida he hecho un business plan.

Lee: Por citar un ejemplo, destacaría BStartup10, un programa mediante el cual cada año seleccionamos a diez empresas en las que invertimos directamente. Con esas empresas, yo hablo diariamente dos o tres veces, y les ayudo, muy de cerca, a mejorar aquellos aspectos en los que creo que pueden mejorar. Ventas, Marketing, lo que sea... A hacer un plan de negocio para buscar nuevas inversiones...

20:14h Espinosa: Exactamente... ¿Cómo es tu colaboración con Banco Sabadell?

20:12h Lee: Yo creo que el emprendedor mantiene ese carácter toda su vida. Pero se pueden realizar cambios de trayectoria. Por ejemplo, mi empresa está a punto de experimentar un cambio muy importante. Mi empresa, hasta ahora, se dedicaba a hacer proyectos. Ahora quedemos dedicarnos a invertir en proyectos de otros. Ya hemos invertido en un par de proyectos que nos han ido muy bien. Por eso para nosotros es muy importante nuestra colaboración con Banco Sabadell. Porque esta colaboración nos puede permitir entrar en contacto con muchos proyectos empresariales, interesantes, que se dirigen al banco en busca de inversión.



20:11h Espinosa: Oye... y en el tiempo que te queda como emprendedor / empresario, ¿Te ves dando un giro importante en tu trayectoria?

20:10h Espinosa: Son dos buenas lecciones. Hay que practicar y hay que aprender de los errores.

20:09h Lee: Hay dos frases que me han marcado mucho. Una de un jugador de básquet, ahora no recuerdo quien exactamente, que decía que era el máximo anotador... porque durante mucho tiempo no había hecho más que fallar canastas. Y otra, creo que de la fundadora de eBay, que dice que está bien equivocarse rápido... si se rectifica rápido.

Espinosa: En Estados Unidos serías un líder... Aquí, en cambio, si te equivocas, te llaman fracasado.

20:08h Lee: Bufff... He tenido varios. Yo he fundado quince empresas, de la que he cerrado seis.

20:07h Espinosa: Oye, una pregunta difícil. Si no quieres, no la respondas. Yo creo que de lo que más se aprende es de los fracasos. ¿Cuál ha sido tu máximo fracaso?

Lee: Mi padre tiene un restaurante en Figueras... el Restaurante Shangháí. Llevaba mucho tiempo reclamándome que le hiciese una web. Yo le decía que no le serviría para nada. Finalmente, le acabé montando un grupo de Facebook. No tiene muchos seguidores... pero son los que hay que tener. Sus clientes fieles. Y para esos clientes les resulta muy útil. Hay que saber adaptarse, como tú dices. Yo tengo nueve empresas. Una de ellas no tiene prácticamente ni redes sociales. A sus clientes les es igual que estemos en redes sociales o no. En cambio, tengo otra empresa para la que las redes sociales son fundamentales. Una vez más, lo que has dicho tiene mucho sentido. Hay que saber adaptarse.

20:06h Espinosa: Pero a veces es difícil focalizar en los dos frentes. Hay que elegir.

20:05h Lee: Pero una cosa no quita la otra. Puedes ser muy activo en el mundo físico, también.

20:04h Espinosa: Sí... pero creo que en parte nos hemos equivocado. Al principio apostamos mucho por la comunicación online... porque parecía que era lo que había que hacer, casi por obligación. Y al final he llegado a la conclusión de que hay empresas que no necesariamente necesitan comunicar online. Que se deben básicamente el mundo físico.

20:03h Espinosa: También tengo que reconocer que al principio, las redes sociales nos fueron muy útiles, porque al no tener coste económico, nos permitieron hacer una serie de acciones muy potentes. Lo que sucede es que luego pensé que nos habíamos equivocado, al focalizarnos demasiado en redes. Descuidamos demasiado el mundo físico.

20:02h Lee: (Ríe). Hombre, ya he visto que no estás en redes sociales. Pero tu empresa sí. Y no os va nada mal. Tenéis muchos seguidores. Espinosa. Oye, tú eres muy tecnológico. Pues yo... no tengo ni Facebook ni Twitter. ¿Cómo lo ves?



20:01h Espinosa: Al final, se trata de escuchar al consumidor. Yo llevo cinco años como empresario. Y durante este tiempo he comprobado que las mejoras ideas y propuestas de mejora no se tienen en el despacho, o en reuniones con mi equipo, si no yendo a uno de mis locales, sentándome en una terraza y escuchando lo que los consumidores dicen de tus productos. Una de las cosas que más me preocupan del crecimiento tan rápido que estamos teniendo es el hecho de que la necesidad de apagar cada vez más fuegos me impida hacer este tipo de cosas.

20:00h Lee: Más que ideas brillantes, lo que me a menudo me impacta cuando voy a Estados Unidos es la forma que tienen de hacer marketing, y de vender las ideas, y los servicios que son capaces de poner en marcha, a menudo muy sencillos y nada tecnológicos, pero totalmente orientados al consumidor.

Espinosa. Oye, tú viajas mucho. Sin desvelar nada que no puedas explicar... ¿has visto alguna idea empresarial en el extranjero que te haya impactado especialmente?

19:59h Lee: Puede ser, evidentemente, cuestión de suerte. Pero también puede ser que sea necesario cambiar alguna cosa. Como a menudo se dice... si siempre haces lo mismo, es difícil obtener resultados diferentes.

19:58h Espinosa: De acuerdo. Pero también es cierto que en ocasiones hay gente con buenas ideas, que se esfuerza tanto como es posible, y que no obtiene grandes resultados...

19:57h Lee: La suerte es cuando la preparación y la oportunidad se encuentran. Tú te encontraste en Estados Unidos, cuando trabajabas en una multinacional, una heladería y tuviste una idea brillante. Pero si no hubieses tenido la preparación previa para aprovechar esa idea... no hubiese sucedido nada.

19:56 Lee: Yo ahí discrepo un poco. Yo no creo en la suerte. Sí que creo, quizás, en la buena suerte, que es crear las circunstancias para que algo ocurra. Tener suerte sería, por ejemplo, que mi hermano fuese el fundador de Facebook... Hay un libro (El Libro de la Buena Suerte, de Alex Rovira), que me ha marcado profundamente y que he regalado a mucha gente. En ese libro explican la diferencia entre suerte y buena suerte. Son dos conceptos muy distintos...

19:54h Espinosa: Trabajaba en una multinacional. Un buen día estaba dando una vuelta por Estados Unidos y vi una yogurtería. Me pareció una buena idea, y me pareció que a lo mejor podría funcionar en Murcia. Me planteé el reto de eliminar el monopolio de la horchata y el turrón e implantar un nuevo producto. Y lo cierto es que al principio, costó. Pero seguimos trabajando mucho... y tuvimos un pequeño toque de suerte. Un factor que no se puede obviar. La suerte es necesaria.

19:52h Lee: Todo lo que tú dices tiene mucho sentido. Un gran amigo mío, gran especialista en innovación, me dice exactamente esto, que todo ya está inventado. Lo que sucede es que a veces hay que ir a ver lo que se hace en otros sectores, y aplicarlo al tuyo. Lo que realmente cuenta es crear una empresa que sea sostenible y que dé beneficios. ¿Cómo se te ocurrió a ti crear una cadena como la que creaste?

19:51h Lee: No sé si habréis innovado o no, pero vuestros yogures están deliciosos.

19:50h Espinosa: Pero es que yo creo que no hemos innovado demasiado. Lo que hemos hecho ha sido copiar mucho. Eso sí, copiar con estilo, con originalidad y con clase... Pero realmente lo que nosotros hacemos estaba ya inventado.



19:49h Lee: Es cierto. Todas las empresas que empiezan son startups. Lo que quizás sucede es que las empresas tecnológicas se pueden poner en marcha con una inversión relativamente pequeña. Quizás por eso se ha puesto de moda. Pero en un sector, como por ejemplo, el de los helados, también se puede innovar mucho.

19:48h Espinosa: Es que a veces me da la impresión de que se ponen de moda una serie de conceptos.... como por ejemplo startup, que se asocia mucho con tecnología, apps, y San Francisco. Y hay muchos negocios que son muy tradicionales, y que pueden generar tanto valor añadido como una empresa tecnológica. En lo tradicional también se pueden hacer muchas cosas interesantes.

19:47h Dídac Lee: Respondiendo a tu pregunta sobre las incubadoras, es cierto que desde hace unos años existe una proliferación de programas de este tipo. Yo me quedo, sin dudarlo, más con esta situación, que con la que existía hace unos años. ¿Sin son útiles o no? Supongo que depende de muchos factores.

19:46h Espinosa: Has dado en el clavo. Yo siempre he dicho que ser empresario y ser emprendedor es lo mismo. Mi padre es emprendedor hace muchos años...

19:44h Lee: Hemos pasado de un extremo a otro. Hace unos años, ser empresario o emprendedor estaba mal visto. Ahora, se ha puesto de moda.

19:42h Espinosa pregunta a Dídac Lee si “la moda de las startups, incubadoras de empresas, etc... sirve para algo”. Son conceptos que están de moda, dice Espinosa. Hace unos años, no se oía hablar tanto de esto...

19:39h Lee y Espinosa coinciden en afirmar que en buena parte el impulso inicial para ser empresario proviene, a menudo, más de la familia, que de las universidades. Lee afirma que posiblemente la carrera de empresariales que se enseña actualmente en la universidad mejoraría si se formulase un radical cambio en el plan de estudios. “Te enseñan contabilidad, matemáticas, marketing... no te enseñan a ser empresario”, dice.

19:37h Pedro Espinosa y Dídac Lee ya están en el escenario. Los dos coinciden en que el impulso inicial para ser empresarios se lo dio el interés para trabajar en sus respectivas ciudades natales. Espinosa, en Murcia. Lee, en Girona. Pedro Espinosa, sin embargo, reconoce que en un primer momento la empresa familiar no le seducía especialmente, “cuando aprobaba todas las asignaturas en la primera convocatoria, ya temblaba, porque eso quería decir que me tocaba trabajar en el negocio familiar, una heladería, todo el verano”



19:30h Conxa Oliu presenta a Dídac Lee y a Pedro Espinosa, los dos oradores de la jornada. Invita a los asistentes a participar en la jornada mediante el hashtag **#EspinosaLeeBS**.

19:15h Conxa Oliu presenta a los asistentes **BStartup**, el programa de atención a los emprendedores de Banco Sabadell. Una dirección de negocio especialmente creada para prestar servicio a las Startups, y muy especialmente Startups Tecnológicas. Desde su creación, a finales del pasado año, ya ha prestado financiación a más de 240 startups.



19: 12h El Director Regional de SabadellCAM en Murcia da la bienvenida a los asistentes y ratifica el compromiso de Banco Sabadell con los emprendedores.

19:10h Comienza el acto 'Conversaciones de Futuro' en Murcia.