

Descubriendo las Claves para ser un Buen Emprendedor de la mano de Didac Lee



Si tienes en mente emprender un negocio online o bien si ya estás de lleno en ello, sea como sea, no te puedes perder esta entrevista. Te bien aseguro que lo que vas a leer de nuestro invitado de hoy no sólo te va a animar y motivar para seguir adelante con tu actividad emprendedora sino que, además, te va a ilustrar sobre aquellas cosas que son clave, según su amplia experiencia, para que un negocio online vaya en una buena dirección y, por lo tanto, a las que deberías prestar una mayor dedicación.

[Dídac Lee](#) es lo que comúnmente se conoce como un emprendedor en serie y vaya si lo es. Cuando apenas tenía 21 años y sin apenas recursos se lanzó a la aventura emprendedora y desde entonces ha cosechado numerosos éxitos en el mundo de los negocios online. Actualmente Dídac es consejero delegado de [Inspirit](#), un grupo de empresas compuesto por una incubadora de nuevos negocios tecnológicos (Inspirit Labs), empresas de tecnología (Spamina, Matrix, Zyncro, Hotelorum), empresas de servicios (Conzentra e Intarg), y empresas de comercio electrónico (The Etailers). También es socio y fundador de [Tradeinn](#). Bueno, como ves, el repertorio de empresas que ha formado es impresionante. En total, son más de 240 personas distribuidas por Girona, Barcelona, Madrid, Buenos Aires y Silicon Valley (EEUU). Además, es una persona muy activa en el panorama de la formación emprendedora y empresarial, participando como profesor invitado en diferentes universidades de toda España, dando charlas en eventos tecnológicos y colaborando con diferentes medios de prensa escrita y digital como [El Periódico](#) y [L'Econòmic](#); y por si todo esto fuera poco, Dídac es miembro de la actual Junta Directiva del FCBarcelona.

[Dídac](#) es todo un ejemplo de emprendedor online exitoso y ahora amigos quiero que vosotros también podáis aprovecharos un poco o un mucho de su saber y experiencia en el campo emprendedor. Así que aquí os dejo con esta entrevista de inmenso valor para todos nosotros y que así podamos descubrir juntos algunas de las claves de su éxito. ¡Que la disfrutéis!

Para alguien que justo empieza con la actividad emprendedora online, como yo y como muchos otros que estarán ahora leyendo esto, ¿qué dos consejos le darías para prosperar en esta aventura?

1) Que no se obsesione por la idea, sino que se obsesione por implementarla bien. Lo que hace que una idea sea buena o mala es la ejecución, por lo que es más importante las personas que las ideas.

2) Que haga lo que haga, que la “monetización” de la idea sea muy clara, y al ser posible, que sea probada o bien porque exista algo similar en otro sitio o bien porque tenga alguna prueba piloto.

¿Qué píldora de motivación le darías a alguien para que no desfallezca nunca de seguir intentándolo?

Recordarle que Edison antes de dar con la bombilla, encontró 900 y pico maneras de no hacer una bombilla. Por mi experiencia personal, las cosas no suelen salir bien ni a la primera, ni a la segunda, ... pero si tenemos grandísimas dosis de optimismo, perseverancia, la humildad suficiente para reconocer rápidamente un error y somos capaces de tener cintura para actuar rápido para corregir, los proyectos pueden salir adelante.

Pregunta de Carles Monsó de Barcelona: **En el actual marco de la crisis mundial y concretamente en el marco de la crisis catalana y española, ¿crees que aún existen oportunidades en España y en Europa para la gente emprendedora? ¿O recomiendas a los emprendedores hacer las maletas y buscar oportunidades en China, Brasil, India,...? ¿Es Europa aún una cuna que ofrece potencial para los emprendedores?**

Por supuesto, muchos de los grandes imperios se han creado en época de crisis y hay excelentes ejemplos de proyectos emprendidos desde aquí que están funcionando MUY bien. Es muy difícil hacer recomendaciones porque en emprender no hay o hay pocas reglas fijas, lo que sí que parece evidente es que haciendo lo mismo que los demás consigues los mismos resultados, por lo que hacer cosas distintas aumenta tus posibilidades.

¿Cómo puede un emprendedor primerizo superar el obstáculo de la falta de financiación?

La financiación tiene que ver con el riesgo. Contra más argumentos tengas para reducir el riesgo más fácil es. ¿Cómo reducir el riesgo?

- **Equipo:** ¿está completo y tiene experiencia en el sector donde quieres montar el negocio? si yo quiero crear un negocio en el sector náutico, daré más seguridad si soy patrón de barco y haber trabajado en una empresa del sector a que si soy un emprendedor del mundo del software. Reduciré el riesgo si tengo un equipo que me complementa con experiencia. Del equipo, los puestos claves suelen ser: ventas, producto/operaciones y gestión.

- Mercado: ¿se ha validado? no es lo mismo una idea en un ppt, que un prototipo que se ha vendido a x clientes o 100 cartas de intención de potenciales clientes que quieren comprar el producto cuando lo tengas.
- Dinero invertido/compromiso: no es lo mismo que el emprendedor dedique sus ratos libres, a que haya invertido todos sus ahorros (por pequeños que sean), dedique todo el tiempo y haya hipotecado su casa. No es lo mismo estar comprometido que implicado, ya sabéis lo de la tortilla de beicon.

¿Algún consejo de productividad para utilizar de forma eficiente el tiempo de que disponemos?

Es muy importante mantener el foco en 3 áreas: producto vendible, clientes y financiación. El resto son detalles.

Sueño con el día en que Barcelona será la versión mediterránea de Silicon Valley ¿Qué haría falta para que este sueño algún día se convierta en realidad?

Quizás que la sociedad tenga más cultura emprendedora, el resto ya lo tenemos.

Ahora que se acercan las elecciones catalanas y que los partidos están en campaña ¿Qué propuesta vinculada al mundo emprendedor te gustaría ver en sus programas electorales?

Me doy por contento si simplemente tienen una propuesta consensuada con emprendedores. No pido mucho. Que se den cuenta que la emprendeduría es básica para salir de la crisis y tener todo lo que la sociedad ansía (trabajos cualificados, sueldos dignos, bla bla bla). Quizás se den cuenta que las empresas somos sus clientes, que les pagamos impuestos directa e indirectamente, y cualquier empresa debe tratar bien a sus clientes y conseguir más.

Para mí y para muchos otros emprendedores catalanes eres todo un referente a imitar. Como diría el tío Ben de Spiderman: “un gran poder conlleva una gran responsabilidad”. ¿Crees que como en el caso de Spiderman pesa en tus hombros una cierta responsabilidad para con los jóvenes emprendedores catalanes?

Para nada, ya me gustaría ser Spiderman, pero no lo soy. Sólo soy un friki que curra mucho. No espero que nadie me imite, me doy por contento si consigo inspirar a alguien o que mi ejemplo le “acompañe” en la soledad de emprender, en especial, en la primera etapa.

Si tuvieras que volver a empezar de cero, ¿en qué nichos de mercado tendrías puesta la mirilla?

Bueno, ¡yo continuamente comienzo de cero! ¡Es la única manera de no acomodarse y por eso, nuestro grupo tiene varias empresas en diferentes ámbitos de Internet! Ahora mismo, veo que hay muchas oportunidades en comercio electrónico y redes sociales.

Una máxima o frase favorita

Mi frase preferida es que “No hay que confundir lo difícil con lo imposible” muy aplicable en innovación, cuando uno crea un nuevo producto/servicio significa que nadie lo ha hecho antes, si fuera fácil ya se hubiera inventado, nos solemos autoengañar pensando que es difícil cuando quizás hay que mirar el problema con un punto de vista distinto. En mi caso, cuando comencé con Spamina, mi equipo me decía “¿cómo resolveremos un problema que ni Microsoft ha resuelto?”. ¡Se puede!

Fuente: David Cantone en Emprendedores, Entrevistas, Online Business.