

Didac Lee ♦ Empresario catalán-taiwanés del sector de nuevas tecnologías

“Un emprendedor se asemeja a un jugador de póquer”

ENTREVISTA

MIGUEL HUMANES
mhumanes@negocio.com

Nació en Figueras (Girona), una ciudad que quiere con pasión, sus padres emigraron allí desde Taiwán y fundaron el primer restaurante chino de la provincia. Didac Lee, de 35 años, tiene muy claro lo que es ser un emprendedor. De hecho desde 1995 ha creado más de media docena de empresas relacionadas con internet y el año pasado constituyó una compañía, Zyncro, en Silicon Valley (California, EEUU), la meca mundial de las nuevas tecnologías. Compañías como diveinn, atracion, Spamina, Conzentra... operan en sectores como el del *antispam*, el posicionamiento de webs en buscadores, la gestión de archivos informáticos o el comercio electrónico.

El número de trabajadores empleados en las compañías del que también fuera subcampeón infantil de España de *ping-pong* ha ido creciendo notablemente en sus 15 años de trayectoria empresarial. De los tres empleados con que contaba en el año 1995 ha pasado a los 224 actuales.

La Fundación Rafael del Pino le invitó a contar sus experien-

cias ante un selecto grupo de ex becarios de la institución y la sencillez, claridad de ideas y sentido común de Lee encandilaron a su audiencia.

“Un emprendedor es como un jugador de póquer”, dijo Lee, y explicó que se refería a que ambos operan con elementos que no controlan y su mayor virtud debe ser saber controlar el riesgo. “Dependiendo de cómo juegues tus cartas, de cómo acotes tus riesgos, el resultado será uno u otro”. Y añade que ese símil entre los emprendedores y los jugadores de póquer no es suyo, “es de mi mejor amigo, que es funcionario y líder sindical”.

Otra de las máximas de este joven empresario es que “nunca emprendo un proyecto que no se lo pueda explicar a mi madre en una sola frase”. Y añade que, “quien no es capaz de sintetizar su negocio en una sola frase es que quizás no lo tiene claro”.

Química con los socios

Este peculiar catalán tiene claros sus puntos fuertes como emprendedor: “Soy optimista perseverante e intento ser lo más humilde posible para corregir los errores que cometo

cada día”. Todas sus aventuras empresariales las ha acometido con socios, unas relaciones que él entiende de una forma muy particular: “Todo tiene que ver con la pasión. Cuando emprendes un proyecto, cuando te relacionas con un potencial socio, si no hay química, si no tienes la sensación de que vas a superar dificultades es para replanteárselo”.

Sus virtudes:
“Soy optimista, perseverante e intento ser humilde para corregir errores”

♦♦♦♦

Lee reconoce que esta pasión y estas sensaciones son algo difícil de transmitir, “es complicado enseñarlo en una escuela de negocios o en un libro”.

En el capítulo de la relación entre universidad y empresa, Didac Lee encuentra muchas diferencias entre la realidad anglosajona y la española. “En EEUU y Reino Unido tienen claro que la colaboración entre las universidades y las empresas es muy necesaria para el progreso, ambas esferas están alineadas y tienen la misma agenda. En cambio, la sensa-

ción que yo tengo es que en nuestro país esto mismo cuesta mucho más, porque igual no tenemos esta cultura de cooperar cuando es muy recomendable. Afortunadamente yo tengo una buena experiencia de colaboración con varios centros universitarios”.

Esa colaboración ha aportado a las compañías de Lee la punta de innovación que necesitaban, “así que estamos muy contentos”.

Conciliar con criterio

La conciliación entre el trabajo y la familia preocupa a este empresario de las nuevas tecnologías. Defiende un horario de ocho de la mañana a cinco de la tarde, lo que deja tiempo libre para estar con los seres queridos. Se trata de un problema de organización, en opinión de Lee, “si yo trabajo de ocho a cinco y mis clientes de ocho a ocho de la tarde, con tres horas para comer, yo no puedo mantener mi horario”.

La Fundación Rafael del Pino sigue impulsando estos encuentros con jóvenes emprendedores (menores de 40 años) con el objetivo de difundir sus experiencias y estimular el ánimo emprendedor entre los jóvenes que han pasado por la Fundación y han completado su formación de postgrado mayoritariamente en el extranjero. ♦



FUNDACIÓN RAFAEL DEL PINO

EL DETALLE



Difundir las claves del emprendimiento

Lee trabaja en un libro-guía para emprendedores: “Ahora no hay ninguna obra sobre estos temas en España”. No quiere que a otros les suceda lo que a él en sus inicios, cuando sentía cierto desamparo al afrontar dificultades y no tenía ninguna referencia. Su objetivo es donar lo que ingrese por el libro a organizaciones de emprendedores españolas y foráneas.

EN BREVE

Óptica

Indo anuncia que cerrará en julio su fábrica de Tolosa

La multinacional Indo cerrará el próximo mes de julio la fábrica que tiene en Tolosa, en la que trabajan unas treinta personas, según ha comunicado la dirección de la compañía especializada en óptica al comité de empresa. Fuentes sindicales han explicado que la dirección de Indo atribuye el cierre de la planta, dedicada a la fabricación de gafas, a la actual situación de crisis económica, lo que rechazan los sindicatos. El comité de

empresa ha mostrado su rechazo a los argumentos de la empresa y se ha lamentado de que se haya decidido cerrar la fábrica cuando el año pasado se aceptaron prejubilaciones de varios empleados precisamente para evitar un expediente de regulación de empleo (ERE). La fábrica de Indo de Tortosa, denominada antiguamente SAMO, llegó a tener cerca de 300 trabajadores en la década de los noventa, pero en los últimos años había venido sufriendo diversos recortes de plantilla que habían dejado la situación de plantilla de la empresa en la treintena de trabajadores actuales, muchos de los cuales cuentan con una edad de entre 40 y 50 años. ♦ EFE



Juan López-Belmonte, consejero delegado de Rovi. N. OTERO

Farmacía

Rovi deja de vender los implantes de Pérouse Plastie

Laboratorios Farmacéuticos Rovi y Pérouse Plastie, fabricante y distribuidor de implantes para la cirugía estética y reconstructiva, han alcanzado un acuerdo para terminar el próximo 31

de marzo el contrato de distribución por el cual Pan Química Farmacéutica—una sociedad de Rovi—, comercializa los implantes de Pérouse en España desde el 22 de enero de 2001. Según informó hoy la farmacéutica en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), las ventas asociadas a este contrato de distribución se incluyen en la línea de actividad de “productos médicos para estética”. ♦ E.P.

Tecnología

Los librereros galos piden una tienda electrónica nacional

Cinco de las cadenas de librerías más grandes de Francia pidieron ayer que las editoriales y el Gobierno apoyen la creación de una nueva estructura para vender libros electrónicos que haga frente a Amazon, Google y Apple. Directivos de las cinco empresas, incluyendo a la filial de PPR Fnacy y Virgin Megastore, afirmaron que Francia debería tener una plataforma nacional de libros electrónicos gestionada por las editoriales y las librerías, con un punto de venta único. La idea fue recibida con escepticismo por la mayor editorial francesa, Hachette Livre, propiedad de Lagardère. Tam-

bién instaron al Gobierno francés a extender sus medidas de protección para los libros físicos a los electrónicos, incluyendo el mecanismo de precio único para controlar la competencia. “Si no logramos hacer esto, ¿qué va a pasar? Nos encontraremos delante de una plataforma o núcleo ya hecho por una empresa privada (...), ya sea Amazon, Google o Apple”, advirtió Guillaume Decitre, responsable de la cadena Decitre. Decitre asegura que el filtrado de portales de Internet en China y la retirada de la obra de George Orwell “1984” de su catálogo son ejemplos de por qué esa situación sería poco deseable. La propuesta llega un día después de la publicación de un informe gubernamental proponiendo un intercambio de e-books para resolver una disputa sobre la publicación en Internet de las obras. ♦ REUTERS/EP