

EMPRESARIS
I EMPRESES

Crear una empresa amb 21 anys no és fàcil. I menys si es tracta d'un servei d'accés a internet pioner a l'estat espanyol. Sense recursos econòmics, però amb ganas d'emprendre, arriscar i innovar, en Dídac Lee (Figueres, 1974) va engegar una aventura empresarial que l'ha portat a situar-se a la cresta de l'onada. Les ganades d'emprendre van passar per davant de la seva formació i quan estava cursant el segon curs d'Enginyeria Informàtica a la UPC de Barcelona va decidir deixar la carrera i centrar-se en fer realitat els projectes que li venien al cap.

El primer data de l'any 1995. Intercom-Gi va néixer gràcies a un crèdit de 18.000 euros que "de ben segur va avalar el meu pare, encara que no m'ho ha arribat a dir mai". Assegura que "deixar la carrera va provocar un cisma familiar, però els meus pares sempre m'ho han sabut respectar". Confessa que van ser "uns inicis durs, però carregats d'energia" apunta Lee. "Vam començar amb un equip de quatre persones i ara tenim la sort de comptar amb una plantilla de prop de 240 treballadors distribuïts en cinc grans empreses".

A més reconeix que "la meitat de la plantilla són enginyers informàtics, precisament la carrera que mai vaig voler acabar". En aquest sentit "no és el mateix ser empresari del món de la informàtica que ser informàtic. No existeix la carrera d'emprenedor, si no de ben segur que l'hagués escollit". Tot i així, ja des dels deu anys que va sorgir la passió per la informàtica. Va ser dels primers en tenir un ordinador i ja de ben petit programava. "Era l'home més feliç del món. Volia la meua empresa i jo ser-ne el programador". Uns somnis que al cap de pocs anys, es farien realitat.

Actualment és el primer executiu de les seves empreses, tot i que tinc la sort "d'estar rodejat dels millors professionals que gestionen el dia a dia". Apunta que "la meua tasca se centra amb tot allò que no és immediat, amb

Dídac Lee, presideix cinc empreses de noves tecnologies

L'EMPREENEDOR local més global



PACO SIERRA

una missió per sobre de totes que és la de seguir innovant i creant noves línies de negoci". Precisament, una de les claus de l'ebullició empresarial de Lee ha estat que "sempre reinvertim els beneficis per seguir creixent". La seva activitat es desenvolupa per tot el món, però Lee té molt clar els seus orígens. "Sóc un emprenedor de poble, i estic molt orgullós de ser figuerenc". Reconeix que "estigui a on estigui del món, sempre intento venir a dormir a casa". A més "després de viatjar per tot el món, he pogut comprovar que la nostra terra és la millor amb diferència. Estic enamorat de Catalunya, especialment de Girona", confessa. Precisament de la gran quantitat de dis-

tincions que li han atorgat assegura rotundament que "la més especial és la de Girona de l'Any, perquè és la millor manera de tenir els peus a terra. És important no

‘Només es pot progressar si surts de la teua zona de confort’, diu Dídac Lee

oblidar d'on vens i qui ets. Molta gent quan creix es torna boig i jo procuro no fer-ho. Arribaré fins on hagi d'arribar. Quan pensi que sóc el millor, aquell dia serà el final de la meua carrera".

Girona, Barcelona, Madrid i Buenos Aires són les ciutats que més freqüenta i aviat també s'hi afegirà San Francisco. Concretament a Silicon Valley, el principal mercat de negocis de noves tecnologies del món. "Si entres al Valley, ets algú dins d'aquest món. És com la NBA o la Champions League. Hem de ser el màxim globals possible i aquest pas és definitiu".

Tot i els èxits que al llarg dels anys ha anat sumant, Lee apunta modestament que "el sector de les noves tecnologies és molt emergent, i qualsevol innovació que hi facis, pot ser exitosa". Tot i així, el que ha aconseguit no ha vingut sol. Reconeix que la major part del dia se'l passa "pensant

nous productes" perquè "no suportem l'avorriment i em considero molt treballador". Assegura irònicament que "és una qüestió d'actitud i m'adapto als horaris de Xina, Catalunya i Argentina".

La seva experiència no ha passat desapercibuda, i universitats i mitjans de comunicació tenen la sort de comptar amb les seves vivències i teories. Les més freqüents tenen a veure amb els joves empresaris que inicien noves aventures, perquè "quan jo vaig començar em sentia sol, i ara sento l'obligació moral d'explicar el que he après".

Lee sempre aconsella que "no existeixen les regles fixes. Tot depèn de la consistència amb que es facin les coses. Ni és dolent muntar un negoci amb la dona ni és bo ser només dos socis a una empresa. No hi ha un manual d'instruccions". A més, apunta que "els nous emprenedors han de tenir molt impregnada la cultura de l'error. Ser pioner pot implicar cometre errors, però han de ser conscients que ells han estat els principals culpables, i no culpar a terceres persones. Com bé deia Neruda, tu ets el resultat de tu mateix".

Un dels últims consells que proposa Lee és el "d'estimar els marrons". "La carrera professional està directament relacionada amb la quantitat i tamany dels problemes que soluciona. Si es vol créixer t'has de sobreposar als temps

dolents. Només així pujarem esglaons". Però va més enllà apuntant que "l'ésser humà és còmode per naturalesa. Només es pot progressar si et poses entre l'espasa i la paret. Si surts de la teua zona de confort". Lee utilitza una màxima americana "el *challenge yourself*". És a dir proposar-te nous reptes cada dia, i un cop assolits voler-ne més". Aquestes han estat les claus de l'èxit de Lee, però també el saber-se rodejar dels millors professionals, perquè "jo no tinc coneixements d'administració d'empreses i per tant necessito algú capaç de gestionar una plantilla de 240 treballadors i que sigui capaç de criticar tot el que fem malament, encara que no ens agradi".

EL MIRADOR

Joaquim Giol



En un llibre de matemàtiques, adreçat a gent que no hi entén, lleigeixo un bon exemple del que se'n diu "anumèrics". Persones o col·lectius que no entenen la relació entre els nombres i la realitat. I en troben conclusions equivocades: Un savi fa experiments

amb puces. Les ensinistra, ensenya cinquanta puces a saltar quan ell els hi diu. Després els arrenca les potes del darrera. Evidentment, no salten. La seva deducció és original: Sense les potes del darrera, les puces es tornen sordes. Un llibre ple d'exemples divertits, sempre a favor de la certesa matemàtica i en contra d'interpretacions menys exactes del que ens passa. Mirant diaris trobo altres

“Anumèrics”

exemples, no tant contundents com el del nostre ensinistrador, però força eloqüents: El millor Barça del món -d'això ningú no en dubta- ha batut els rècords de puntuació a la Lliga. En la història de la Lliga, mai cap equip havia tret tants punts. Ningú pensa que, fins fa pocs anys, un partit guanyat eren dos punts. I que ara són tres. La qüestió del Barça és anecdòtica. Fruit de l'entusiasme, que ens fa oblidar

alguns detalls. Però aquests dies hem vist altres càlculs difícils d'entendre. Els de la Generalitat i del Govern Central semblen també "anumèrics". Com s'entén que l'índex de preus de consum, l'IPC, hagi baixat a Catalunya fins al 1,6 el mes de desembre? Si mirem les dades de la Generalitat, el juliol té l'IPC més alt, 5,1. I el novembre té el més baix, 2,5. El mes de novembre serveix per calcular la puja de les pensions. El de

desembre pels sous. Els ignorants matemàtics no trobem la fórmula que porta al 1,6. Si sumem els índexs de gener a novembre i dividim per onze, el resultat és 4,3. Si hi afegim el del desembre de 2007 i dividim per dotze, surt el mateix, 4,3. No dubto pas dels càlculs de la Generalitat, ni tampoc dels del Govern central, que ha situat l'IPC a 1,4. M'estimo més apuntar-me al col·lectiu dels "anumèrics".