

INNOVACIÓN EN ESPAÑA: ¿ESCENARIO OPTIMISTA O PESIMISTA?

RESUMEN DE LA CONFERENCIA DE PAU GARCÍA-MILÁ

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor
y Know Square S.L.

FECHA CONFERENCIA – 24 de mayo de 2012
RESUMEN DE – Antonio G. Sansigre
SOBRE – Resumen-crítica de la conferencia de Pau García-Milà
PONENTE – Pau García-Milà, fundador de EyeOS
ORGANIZADOR – HSM - Expomanagement
DÓNDE – Palacio Municipal de Congresos de Madrid
ASISTENTES – 700 personas

Sobre el ponente

Joven empresario español, fundador de EyeOS, y autor de dos libros: "Está todo por hacer" y "Optimismamente". Con 17 años funda "eyeOS", que se convirtió 5 años más tarde en el proyecto más grande en Software Libre creado desde España, estando presente en 71 países. Son ya 30 trabajadores y ha cerrado una ronda de inversión por 2 millones de dólares.

García-Milà ha recibido importantes reconocimientos como el Premio Nacional de Comunicaciones 2009 y el Premio de los Príncipes de Asturias y de Girona "IMPULSA Empresa 2010".

Codirige y presenta un programa de emprendedores, "Empenta".

Comentario crítico

- Conferencia optimista de un joven emprendedor español que destaca por su juventud.
- Aunque el contenido no es muy alto (no dispone de gran volumen de datos sobre innovación), sí logra el objetivo de animar al público con su desparpajo.
- Esta es una de tantas conferencias que van a estar en auge en los próximos años: conferencias para animar a lanzar la propia empresa, mezclado con un mensaje optimista y positivo.

Resumen de la charla

"Hay empresas financieras que ya recomiendan invertir en función del ruido en Twitter"

"No hay mejor momento para emprender que hoy"

"Si sólo pudiera cambiar una cosa, sería cambiar lo que respondemos cuando alguien nos cuenta una idea"

"El padre pone la misma cara cuando el hijo le dice con 20 años quiero montar una empresa que cuando su hija de 15 le dice que está embarazada"

- De los 17 a los 24 años uno es cuando tiene una mayor fertilidad de ideas. En el programa "Empenta" entrevistan a 400 emprendedores. Les preguntan por qué todavía su idea no es una empresa. El 85% de las respuestas aluden al entorno.

o Si antes había bonanza, una respuesta lógica a un joven con una idea era: "espera, que ahora tienes trabajo seguro". Hoy, que no hay trabajo seguro, la respuesta debería ser: "adelante, ponla en marcha". Pero la respuesta sigue siendo: "el entorno me bloquea".

- No se trata sólo de que sea más difícil conseguir 100.000 euros para lanzar una idea, se trata de que nos quiten los palos de las ruedas.

o En un mundo donde no hay nada seguro, la gente continúa bloqueando la puerta a personas e incluso empresas que tienen ideas.
o Hoy la preocupación de las empresas es sobrevivir, no desarrollar una buena idea.

• El freno histórico para emprender en tecnología española es que no puede competir contra Silicon Valley, cuyas ideas tendrán más repercusión y dispondrán de más recursos.

o La industria del videojuego mueve más dinero en 2002 que la industria del cine.

o En 2009, el videojuego SIMS era el videojuego más vendido: 22 millones de copias y un coste de desarrollarlo de 250 millones de dólares. Por muy buena que fuese la idea, quien pusiese más dinero, se lo llevaba. En el mundo de los programas es más evidente.

o Esto es ya falso en 2012. Por primera vez en toda la historia de la informática (30 años) la mejor idea es la que triunfa, sin depender de si la crea un americano o un europeo.

o El videojuego más vendido de la historia ha vendido 1.050 millones de copias: se creó desde Europa, costó 1.000 euros de desarrollar. Se llama "Angry Birds". Consiste en disparar un pollo contra un cerdito cabreado.

o El programa más vendido de la historia ha vendido 1.200 millones de copias. Costó 0 dólares de desarrollar. Se llama WhatsApp. Provoca unas pérdidas diarias de 150 millones de dólares a la industria de telefonía.

o Por primera vez, tanto el programa como el juego más vendido tienen presupuestos reducidos y son los mejores por ser los primeros. Uno de los fundadores reconoció que su familia le apoyó en todo momento, ofreciéndole posibilidades.

• En España, un gran enemigo es la paga. Si quieres dinero, sienta y espera, no vayas a por él, porque te llegará la paga. De 30 compañeros 29 tienen la paga. En Brasil, el sueldo del primer año es la entrada del coche. Si un joven conduce un coche le felicitan porque significa que se ha puesto a trabajar. No aceptan que su padre les regale el coche.

• Este es el mejor momento de emprender. Es un gran momento para encontrar socios con un 50% de paro juvenil.

o Hay mucha gente que quiere empezar.

• Las ideas hoy se cuentan. Lo que sabe uno solo es como si no lo supiera nadie.

Notas Como Speaker

• Se mueve bien, por el escenario, con mucho desparpajo y mucha juventud, con micrófono inalámbrico.

• Acento y deje fuertemente catalán, que no afecta mucho ni a sus contenidos ni al mensaje ni a la eficacia del mismo. Digo mucho porque hay errores descomunales de uso del lenguaje ("respondido" en lugar de "respondido").

• Es descarado, no tiene vergüenza. Teniendo en mente que el ponente es extremadamente joven, hay que valorar muy positivamente a este conferenciante.

• Emplea el móvil para sacar sus apuntes, y sólo los comparte él. Esto se ha visto ya antes en otros ponentes, como Risto Mejide, y es una forma efectiva de no tener que crear una presentación que sirva de librito.

• Algunos comentarios futbolísticos deberían ser eliminados porque suscitan prejuicios a favor o en contra.

• No precisa de una presentación de PowerPoint, le basta con la voz.

- Sabe combinar mensaje con historias ilustrativas.
- Conecta con la audiencia porque combina tecnología, innovación, emprendeduría y juventud.
- Conferencia más inspiracional que de contenido. Debería trabajar más los contenidos.
- El riesgo que puede tener este ponente es una mala gestión de su éxito, con la soberbia que le acompaña.

Transparency Vow

El autor de este resumen no conoce al ponente.
Sí conoce a la empresa organizadora y a su director (HSM).

© Antonio García Sansigre

© Know Square S.L.