

Nota de Prensa

Mitch Lowe, co-fundador de Netflix, participó como ponente principal en la Reunión Anual de Alumni de EAE Business School

El co fundador de Netflix: “Puedes desarrollar una idea sin necesidad de mucho dinero, ni trabajadores, pero sí de un líder”

- Lowe habló de los inicios de Netflix, de las claves para que un negocio funcione y de emprendimiento y start-ups.
- Más 600 personas – en su gran mayoría antiguos alumnos de EAE Business School- se congregaron en el Palco de Honor del Santiago de Bernabéu para escuchar a Mitch Lowe.
- También se celebraron los EAE Talks: breves intervenciones de 20 minutos que giraron alrededor de la innovación, la tecnología y el emprendimiento.



Lunes, 6 de noviembre de 2017. EAE Business School celebró la **Reunión Anual de Alumni** con la participación como **ponente principal de Mitch Lowe, co fundador de Netflix y actualmente CEO de Movie Pass.** Durante su intervención, *Creating a Winning Culture*, Lowe habló de los inicios de Netflix, de las claves para que un negocio funcione y de emprendimiento y startups, ante una audiencia de 600 personas – en su gran mayoría antiguos alumnos de EAE Business School- que se congregaron en el Palco de Honor del Santiago de Bernabéu.

“Cada día se inician muchos negocios. Ahora **tú puedes iniciar una idea sin necesidad de mucho dinero, ni muchos trabajadores, pero una idea que sí debe ser desarrollada por un líder**”, explicó Lowe ante un público interesado en saber cómo un negocio de alquiler de DVDs por correo se ha convertido en un gigante del entretenimiento audiovisual de alcance internacional.

Los inicios no fueron fáciles, aunque Lowe y su equipo sí vieron todo el potencial de Netflix. “**La gente quiere ver una gran variedad de entretenimiento por esto supimos que la empresa funcionaría,** aunque ningún amigo nos dijera que fuera una buena

idea”, bromeó. En un *focus group*, uno de los participantes les dijo que alquilaba un drama pero cuando le llegaba por correo había cambiado de opinión y le apetecía una comedia. **“Netflix da una gran libertad al cliente, este es la clave de su éxito”, apuntó.** A finales de los 90, el gigante del alquiler de películas era Blockbuster, quienes visitaron Netflix y a quienes les propusieron invertir en ella, pero aseguraron que “ellos sabían más del negocio”. **“Es muy peligroso para una empresa cuando alguien dice que tú no tienes nada que enseñarle”,** advirtió. En este sentido, aseguró que **“las compañías se preocupan más por proteger su negocio que por reinventarse”.**

EMPRENDER START-UPS

Lowe abandonó Netflix porque “no podía romper las reglas del juego y la sociedad cambia constantemente y tienes que estar alerta”. Ahora es **CEO de Movie Pass, una empresa que ofrece por 9,95 dólares cualquier película, en cualquier cine y cualquier día, pero con un gran interés por** invertir en start-ups especialmente en el sector del entretenimiento, blockchain y en el campo social por lo que también dio algunos consejos a quienes quieran iniciar una start-up.

“La razón del éxito de las startups es estar cerca del consumidor, especialmente de los jóvenes, y ofrecer lo que la gente quiere”, aunque advirtió que al principio supondrá trabajar 80 horas a la semana, estar preparado para hacer de todo y remarcó la importancia de tener un *partner*.

Para emprender un negocio se debe ser un visionario y tener gente que piense distinto a tu alrededor: “Alguien que ve lo que otros no ven, pero también que sepa tratar con respeto a los otros, hacer equipo, trabajar con pasión y no tener miedo a tomar una mala decisión”. **“Uno de los errores de mi carrera ha sido trabajar con gente que creía que era buena y lo único que le interesaba era hacerse millonaria”,** añadió.

Ante la pregunta de si van primero los clientes, los trabajadores o los inversores, Mitch aseguró que los trabajadores son lo más importante: **“Si aman a su compañía darán lo mejor de ellos”.** “Es necesario un sueldo digno pero no necesariamente hinchado, sino que el trabajador se sienta compensado por hacer un buen trabajo que, en función de cada uno, puede ser salario, formación o vacaciones. En Netflix, por ejemplo, se puede hacer vacaciones cuando quieras, siempre que consigas los objetivos”, concluyó.

EAE TALKS: ALREDEDOR DE LA TECNOLOGÍA, EL EMPRENDIMIENTO Y LA INNOVACIÓN

La **Reunión Anual de Alumni de EAE** es un foro de análisis, reflexión y debate entre la comunidad de antiguos alumnos, claustro y el entorno empresarial, sobre temas de actualidad relacionados con la empresa y las nuevas tendencias en materia de management, liderazgo e innovación.

Después de la ponencia de Mitch Lowe, por primera vez, tuvieron lugar los **EAE Talks:** un formato que consiste en **breves intervenciones de 20 minutos** que giran alrededor de **la innovación, la tecnología y el emprendimiento** en distintos sectores –gastronomía, telefonía, tecnología, cultura- narradas por sus propios protagonistas.

Carmen García García, **Director of Cognitive Solutions en IBM,** se adentró en la era cognitiva con su *speech*; María Marte y Luisa Orlando, **Chef y Socia Directora del Club Allard,** abordaron la innovación gastronómica a través de su experiencia que les ha valido dos estrellas Michelin; Mariano Silveyra, **Country Manager de España en Cabify,** se sumergió en la innovación y el emprendimiento en un click basándose en el Caso Cabify; Almudena Moreno Hernández, **Head of Millennials Makers de Telefónica Open Future,** sobre ser el digital, mientras que Beatriz Navarro, **Directora de Marketing y Comunicación en FNAC,** resaltó la importancia de la diferenciación en la transformación digital.

Más de 70.000 antiguos forman parte de la comunidad Alumni de EAE Business School desde 1958, procedentes de **100 nacionalidades** distintas, de los cuales **el 46% de los alumnos ocupa responsabilidad directiva**. Además de la Reunión Anual, desde Alumni, se ofrecen servicios para el desarrollo profesional de la comunidad, formación continua, knowledge, networking y beneficios económicos para sus miembros. También se realizan **reuniones en otros países como Colombia, México o Perú**.

Para más información:

Montserrat Bros

EAE BUSINESS SCHOOL

www.eae.es

Tel: +34 93 227 80 90 | Mov: +34 686164686

mbros@eae.es

Montserrat Bros

EAE Business School | 93 – 227 75 52

C/Aragó, 55 – 08015 Barcelona

[EAE](#) | [Programas EAE](#)

Síguenos: 