

ENTREVISTA FRAN GUILLÉN (PASO DE GIGANTE)

SOBRE EL LIBRO:

¿Por qué has escrito este libro?

Porque siempre me piden (en la aceleradora, en el podcast, en eventos o en persona, etc) que les recomiende un libro para empezar en el mundo emprendedor, o simplemente cuando alguien se siente bloqueado en su vida. Y, la verdad, no sé cuál recomendar. Los libros que hay sobre emprender son muy técnicos, tipo manual, y al final la mayoría de personas no los terminan (ni empiezan). Este es el libro que me hubiera gustado leer cuando comencé mi carrera profesional.

¿Por qué elegiste escribir en formato de fábula?

Veía que hacía falta un libro que enseñara un método, pero que fuera fácil de leer, que incluso enganchara al lector. Por eso opté por escribir una fábula que tuviera dentro un método para emprender que todo el mundo pudiera entender. Las fábulas son novelas cortas que permiten meter una historia en el libro que te hagan querer saber qué pasa con los personajes, cómo van a evolucionar y responder a los retos. Por ejemplo, en Paso de Gigante es muy fácil identificarse con el protagonista, Leo, una persona que a pesar de tener trabajo, está bloqueada en su vida y carrera profesional, e incluso está sufriendo ataques de ansiedad por ello. O también, con Victoria que está en una situación parecida, aunque ella está parada.

¿Cuál es el objetivo que quieres conseguir con él?

Que todas las personas entiendan que tienen el derecho a emprender, y que pueden hacerlo tengan la situación que tengan y la edad que tengan. Y que además intentarlo es bueno para ellos, tanto si sale bien como si sale mal, porque aprenderán muchísimo, conocerán a personas extraordinarias y vivirán experiencias únicas que les permitirá evolucionar persona y profesionalmente.

¿A qué tipo de público va dirigido?

Hay varios perfiles que pueden tener especial interés en el libro:

- a) Personas que estén a disgusto en su trabajo y sueñen con cambiar su vida.
- b) Personas que estén sin trabajo y no encuentren encaje en el mercado laboral.
- c) Estudiantes que no saben muy bien qué hacer con su vida.

¿Cuál es la complejidad del libro?

Es como se dice en el cine, para todos los públicos. No es necesario tener previamente conocimientos sobre empresas, ni tampoco tener ninguna idea de negocio.

¿Por qué este libro es diferente de lo ya publicado?

No hay fábulas sobre emprender y quería hacer una que contara de forma práctica cómo emprender desde cero. No pretendo enseñar nada a nadie, sino compartir lo que otros me han enseñado, quizás, eso sí, desde mi propia experiencia práctica y de una forma más amable, más fácil de entender y más divertida.

¿En qué libros te inspiraste?

En fábulas sobre otras temáticas como:

- Padre Rico Padre Pobre de Robert Kiyosaki, pero que va este estaba vinculado a inversiones inmobiliarias y pasivos
- La saga de El factor K de Aitor Zárata, pero que va vinculado a bolsa
- El monje que vendió su Ferrari de Robin Sharma, pero que va sobre mindfulness
- La buena suerte de Alex Rovira, pero que va en general sobre actitud de vida

También, por supuesto, en manuales sobre empresas como Lean Startup de Eric Ries, Running Lean de Ash Maurya o The Rainforest de Victor Hang, entre muchos otros.

¿Cómo crees que puede impactar en el lector?

Espero que pueda mejorar tantas vidas como sea posible. Aunque con que a una persona le cambie de verdad la vida, ya me doy por satisfecho. Mi vida no vale más que la de nadie.

¿Por qué has elegido La Herradura como escenario para el libro?

Vincular la historia del libro con el buceo me pareció una gran forma de afrontar el aspecto emocional de emprender. Y La Herradura es uno de los principales puntos de buceo de Europa. Anualmente se hace el concurso de fotografía submarina a nivel mundial. La Herradura fue todo un descubrimiento para mí. Es un pueblo pequeñito de Granada frente al mar, con un encanto extraordinario. Además tiene mucha historia. Ocurrió una gran catástrofe marítima que incluso sale en El Quijote y que aparece en el libro.

¿Qué hay de ti en el libro y los personajes?

Pues hay un poco de mí en todos, incluyendo en el protagonista, Leo, o también en David, el mentor. Y también de otras muchas personas: de mi mujer, de mentores que he tenido, de socios y de alumnos que he tenido, además de personas que he conocido en La Herradura o buceando en otros países.

SOBRE MÍ:

¿Qué anécdota es la más curiosa que te ha ocurrido emprendiendo?

Una anécdota interesante fue cuando posible cliente agricultor de Almería, fuimos a ofrecerle nuestro producto para detectar picudo rojo en palmeras (de la empresa BrioPalm) pero nos dijo que eso no le interesa mucho, y más le interesaría poder monitorizar sus cultivos a distancia. De ahí surgió BrioAgro, una empresa de tecnología para agricultura de precisión en la que participo que está teniendo gran éxito a nivel nacional con clientes de mucho renombre y comenzando su expansión internacional.

¿Alguna otra empresa de éxito en la que participes?

PlusVitech, una empresa de tratamiento del cáncer que ahora tiene un tratamiento para el COVID, que aprovecha un medicamento que ya está aprobado para otra indicación y que ya ha demostrado en pacientes humanos con COVID reducir de 30 a 12 días la estancia hospitalaria.

¿Alguna empresa en la que hayas fracasado?

Vestidia, una empresa de asesoramiento online de moda que monté en 2012 y que fue un boom en Internet, pero no llegó a escalar lo suficientemente rápido

¿Qué lecciones principales has aprendido en este tiempo como emprendedor?

Te digo 3 como emprendedor:

- Que las cosas cuesta mucho más hacerlas de lo que uno piensa a priori
- Que buscar y gestionar socios es de lo más delicado de una empresa
- Que lo más probable es que te vaya a salir mal lo que piensas, así que prepárate para cambiar de planes desde ya

¿Por qué saltas de emprendedor a inversor?

Porque se me ocurrían muchas cosas y no puedo montarlas yo todas, así que de esta forma participo en negocios de otros, pero que al final siento como mío

Ahora como inversor, ¿en qué tipo de negocios inviertes?

Normalmente en negocios con los que cree haya creado una relación muy cercana con el emprendedor. Sin crear ese vínculo de confianza me es muy difícil tomar la decisión de invertir.

¿Qué lecciones has aprendido en este tiempo como inversor?

Como inversor, que por más que les digas a los emprendedores y por más que tengas razón, pueden echarte cuenta o no, y es normal y justo, así que acostúmbrate a ello.

Ahora como mentor, ¿cuáles son los mejores emprendedores que has mentorizado?

Los que están verdaderamente abiertos a cambiar de idea desde el primer momento hasta llegar a una que funcione.

¿Puedes contarnos algunos casos de proyectos recientes que hayas mentorizado?

Algunos ejemplos recientes son:

- Opositores.net una plataforma online para preparación de oposiciones, que participé en Impúlsame en la que finalmente acabé invirtiendo y soy socio
- Regaleco, una empresa de venta online de merchandising y regalos promocionales ecológicos
- Gestión Del Enfado. una empresa de coaching centrada en precisamente en ayudar a personas a controlar sus enfados, que tanto daño nos hace en nuestra vida personal, familiar y laboral
- Educolandia, un proyecto precioso de educación integral para niños en edad escolar, que ya está funcionando en varios centros de Andalucía
- Vitasane, una clínica de pérdida de peso y vida saludable con centenares de pacientes a la semana y que está abriendo nuevas sedes físicas

¿Cómo consigues sacar tiempo para todo?

Montando negocios que no dependan de mí para funcionar y equilibrando mucho mi vida con descanso (dormir) y ocio (viajar, familia, etc) para no quemarme.

GENERALES:

¿Cuál es la principal barrera para que más personas emprendan?

En nuestro país yo creo que la principal barrera ha sido y aún es la aversión al riesgo. Lo que nos dicen nuestros padres, lo cual viene de buscar lo mejor para nosotros: es que

consigamos seguridad. Sin embargo, esto que podría tener algo de razón en su generación, ha cambiado mucho desde entonces. La enorme mayoría no van a tener un trabajo fijo para siempre (de hecho, ya ese término ni existe legalmente). Tendrán que cambiar de trabajo y reinventarse varias veces a lo largo de su carrera, porque probablemente sus empresas también se tengan que ir adaptando a los cambios, o directamente cerrar para dejar paso a otras. Por tanto, es mejor hoy crearte tu propio futuro a esperar que te lo resuelva otro.

¿Qué mitos principales crees que existen respecto a emprender?

Que es muy arriesgado. Que es solo para gente con mucho dinero. Que solo lo pueden hacer los “cerebritos” o personas muy creativas. Que solo puedes hacerlo mientras eres joven. Y en los últimos tiempos, que solo triunfan los emprendedores tecnológicos. Por poner algunos ejemplos. Por supuesto, ninguno de estos mitos es en absoluto real, ni se sustenta con los datos que existen.

¿Cómo ves la situación emprendedora en España?

Mejor que cuando empecé sin duda. Hay ya varios casos de éxito a nivel internacional, estamos mucho mejor conectados y en cuanto inversión/financiación para emprendedores hay muchos más instrumentos, tanto públicos como privados. Por supuesto, queda muchísimo por hacer, y la mayor parte del emprendimiento, al menos tecnológico, aún se concentran en Madrid/Barcelona, pero ya están apareciendo proyectos con notable éxito en Valencia, Andalucía, País Vasco, Galicia, etc

Estuviste en Silicon Valley: ¿Qué tiene Silicon Valley que no tenemos aquí?

En primer lugar, mucha financiación: muchísimos inversores, que incluso compiten por entrar en los proyectos al principio porque luego cuando crezcan les costará mucho que acepten su dinero, o serán valoraciones altísimas. También hay mucho dinero para cuando ya las empresas van bien para que hagan rondas de inversión grandes (decenas de millones) y que les permitan escalar a nivel mundial, y esto es más difícil de encontrar en España y Europa. Esto afortunadamente está cambiando en España, en el último año se han creado fondos de inversión privados con más de 500M€. En segundo lugar, el ecosistema emprendedor: hay infinidad de aceleradoras/incubadoras/programas/inversores/emprendedores de éxito que colaboraron entre ellos en una zona geográfica reducida, lo que facilita la serendipia. Ej: La “mafia” (en el buen sentido) de Paypal, es decir, del equipo que estuvo allí, luego han participado en la construcción de empresas gigantes. Aquí en España se habla de la “mafia” de Tuenti. Y, por supuesto, la mentalidad: colaboración entre ellos, se acepta el fracaso como algo normal, se ayuda por defecto, se acepta la diversidad.

¿Qué opinas sobre el papel que han hecho los gobiernos que hemos tenido en el apoyo a emprendedores?

Por lo general, han sido apoyos bastante “humildes”, aunque hay iniciativas interesantes. Creo que se puede hacer muchísimo más, no solo en la parte de financiación, sino también en la legislación. Hay que facilitar la inversión extranjera. Mi experiencia con muchos inversores de USA, por ejemplo, es que no quieren invertir en España porque les cuesta mucho esfuerzo el papeleo. Algunos organismos públicos como ENISA o CDTI, por ejemplo, ha hecho un buen papel, aunque con las limitaciones propias de la burocracia de lo público. Por ejemplo, tener que esperar cada año la aprobación de las partidas, en vez de tener un flujo continuo que no deje en vilo a los emprendedores. En Andalucía durante muchos años se ha pasado completamente de los emprendedores. Era tan difícil pedir una ayuda que simplemente tener que preparar todo hacía que muchos ya ni se lo plantearan. Y

tardaba tanto, que si llegaba, era cuando ya no te hacía falta. E incluso si luego no iba bien, te perseguían por ello.

¿Es necesario tener inversión para poder emprender?

En absoluto, si nos fijamos en la mayor parte de empresas que han tenido éxito, no buscaron inversión, al menos para comenzar. Por supuesto, depende mucho del nivel y tipo de empresa que quieras montar, pero desde luego para empezar no es necesario en la mayor parte de los casos. No todo el mundo tiene que montar un Google (USA), Spotify (Europa) o Inditex (España) para tener éxito emprendiendo, la mayoría de empresas que funcionan no son tan grandes.

¿Crees que todo el mundo debe emprender?

Creo que todo el mundo tiene el derecho a intentarlo. Y que todo el mundo debe saber que puede intentarlo, y que no es solo para algunos “elegidos”. Y que cuantas más personas emprendan, mejor le irá a nuestro país. Pero, por supuesto, emprender es una decisión personal.

¿Qué opinas respecto al boom que ha habido de aceleradoras/incubadoras/etc?

Lo “cool” y que está ahora de moda es decir que hay demasiadas, pero no es lo que yo opino. Si te vas a Silicon Valley, Nueva York, Londres, Berlín o Tel Aviv hay infinitas iniciativas de apoyo a emprendedores de todo tipo, y no solo aceleradoras/incubadoras, sino también asociaciones/congresos/eventos/etc. Hay quien dice que deberían unificarse esfuerzos, pero no se puede saber a priori cuál va a funcionar y cuál no, por eso es mejor la selección natural: algunas iniciativas nacen, otras mueren, algunas perduran (ej: Impúlsame está ya en la 6a edición y está en Mairena del Alcor, no en una gran capital). Cada uno hace lo que puede. Yo recuerdo cuando aquí no había nada para ayudar a quien emprendía... Y ahora nos quejamos porque hay mucho. En mi opinión, todo lo que aporte ayuda y contribuya al ecosistema, es positivo.

¿Hay algún rango de edad más favorable para emprender?

Creo que hay mucho mito con esto de que ahora solo tienen éxito los emprendedores jóvenes (veinteañeros) tecnológicos que se encierran en su garaje y sacan una empresa que escala a nivel mundial. Muchos estudios demuestran que la mayoría de emprendedores de éxito comienzan sus negocios cuando ya tienen experiencia (mucho más en torno a los 35-45 que a los 20...).

¿Crees que con la crisis del COVID es buen momento para emprender?

En las crisis surgen muchas oportunidades de negocio, porque surgen muchos nuevos problemas que hay que solucionar, y a menudo son problemas importantes, lo cual es clave para que la gente pague por ellos, y por tanto, haya beneficios. Sí, es cierto, que se destruirán muchos negocios y empleos, pero estos darán paso a otros que sean más necesarios en esta nueva etapa (Ej: los casos de videollamadas de Zoom, ecommerce de Shopify, la reinención de AirBnB, etc). A río revuelto, ganancia de pescadores.