



# SECRETOS PARA EMPRENDER

JOSÉ MARÍA PRIETO PASTOR  
CON...  
ANTONIO CARDENAL

*Cómo facturar  
más de un millón  
de euros al año,  
antes de los 30*



WANCEULEN  
Editorial

# SECRETOS PARA EMPRENDER

JOSÉ MARÍA PRIETO PASTOR  
CON... ANTONIO CARDENAL

*Cómo facturar más de un millón de euros al año, antes de los 30*

## JOSÉ MARÍA PRIETO PASTOR

*Con más de 20 años de experiencia impulsando a personas en el desarrollo de sus proyectos a través de un acompañamiento cercano y mentorización, ha sido un pilar fundamental para emprendedores en las provincias de Cádiz y Sevilla. Desde 2018, se ha especializado en jóvenes emprendedores universitarios como responsable técnico del Centro Andaluz de Emprendimiento de la Universidad Pablo de Olavide. Es Máster Universitario en Administración y Dirección de Empresas y Licenciado en Derecho. Es profesor de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social en la Universidad Pablo de Olavide, de Sevilla. Ha impartido numerosas charlas sobre emprendimiento en instituciones académicas como las Universidades de Cádiz, Sevilla, Pablo de Olavide, UNIA y Loyola Andalucía, así como en centros educativos y empresariales. Su labor en Andalucía Emprende le ha permitido gestionar y guiar cientos de proyectos de negocio en sus fases más tempranas. Comprometido con el ecosistema emprendedor, participa activamente en eventos de inversión, tecnología y startups en toda España, apoyando los proyectos más innovadores liderados por jóvenes. Su día a día consiste en inspirar y conectar a emprendedores con los principales actores del mundo empresarial. Su misión es clara: ayudar.*

## ANTONIO CARDENAL

*Antonio Cardenal cuenta con una carrera profesional que fusiona innovación tecnológica y resolución de problemas en sectores tradicionales destacándose por su habilidad para identificar oportunidades y transformar ideas en empresas de éxito. Ingeniero Industrial de formación, fue cofundador de Courbox, logrando un exit fructífero. Actualmente es confundador de Qamarero, una plataforma que ofrece soluciones tecnológicas para bares y restaurantes y cuenta con centenares de clientes, consiguiendo una alta facturación en tan solo dos años. Con una pasión inquebrantable por la tecnología, Antonio continúa liderando proyectos innovadores mientras inspira a otros emprendedores, destacando la importancia de contar con un equipo sólido y aprender de los errores.*

***Secretos para emprender** es una colección de libros donde José María Prieto nos ofrece un retrato detallado del perfil del joven emprendedor en Andalucía. Con un formato original, sencillo y claro se exponen las claves y secretos esenciales para iniciarse en el emprendimiento. Todo ello basado en una serie de entrevistas a jóvenes emprendedores con talento y un impacto significativo. Se trata de personas que, antes de los 30 años, han lanzado exitosos negocios tecnológicos, alcanzando una facturación mínima de un millón de euros. A lo largo de las entrevistas, se abordarán temas como modelos de negocio, visión, entorno, clientes, así como su formación, familia, y los principales logros y desafíos que han enfrentado en su camino.*



WANCEULEN  
Editorial

# SECRETOS PARA EMPRENDER

JOSÉ MARÍA PRIETO PASTOR

CON...

ANTONIO CARDENAL

*Cómo facturar más de  
un millón de euros al año,  
antes de los 30*



**WANCEULEN**  
Editorial

©Copyright: Los autores

©Copyright: De la presente Edición, Año 2024 WANCEULEN EDITORIAL

**Título:** SECRETOS PARA EMPRENDER. Como facturar más de un millón de euros al año antes de los 30 con Antonio Cardenal

**Autor:** José María Prieto Pastor y Antonio Cardenal

**Editorial:** WANCEULEN EDITORIAL

**ISBN (Papel):** 978-84-10480-07-0

**ISBN (Ebook):** 978-84-10480-08-7

**DEPÓSITO LEGAL:** SE 2642-2024

Impresión bajo demanda WANCEULEN S.L.

[www.wanceuleneditorial.com](http://www.wanceuleneditorial.com) y [www.wanceulen.com](http://www.wanceulen.com) [info@wanceuleneditorial.com](mailto:info@wanceuleneditorial.com)

Reservados todos los derechos. Queda prohibido reproducir, almacenar en sistemas de recuperación de la información y transmitir parte alguna de esta publicación, cualquiera que sea el medio empleado (electrónico, mecánico, fotocopia, impresión, grabación, etc.), sin el permiso de los titulares de los derechos de propiedad intelectual. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

## ¿POR QUE SURGIÓ ESTE LIBRO?

Tempus fugit, pasan los años y uno casi no se da cuenta, pero son más de veinte años escuchando ideas de negocio de personas con inquietudes y ganas de llevar a cabo su sueño. En los últimos años y concretamente desde abril de 2018, trabajo de forma continuada y a tiempo completo en la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla en la capital del sur de España dentro de Andalucía Emprende Fundación Pública Andaluza, para asesorar desde el Centro Andaluz de Emprendimiento (CADE UPO) a un colectivo específico: los jóvenes universitarios que quieren emprender. Además del asesoramiento son las funciones de capacitación, creación de empresas, puesta en valor de los proyectos, inspirarles y conectarles, así como fomento de la cultura emprendedora es mi día a día y que me ha hecho conocer el perfil de estas personas de forma mucho más concreta. Suelo decir que mis tres palabras clave son inspirar, conectar y aprender y que se reducen en una única palabra que es ayudar, y es que eso me dedico a ayudar a este grupo de jóvenes emprendedores

siempre apoyándome de mis compañeros de los CADE´s (Marilut, Ángel, Esperanza...), del área de empleabilidad y emprendimiento de la Fundación Pablo de Olavide (Charo, Lourdes, Javier...) y de todo el ecosistema emprendedor de Sevilla que desde unos años se agrupa bajo la denominación de SVQ Emprende (Francisco, Marta, Nuria...).

Antes de esa fecha mencionada de 2018 que es cuando se inaugura el primer CADE universitario de Andalucía con espacio de co-working, tras el tesón entre otras personas del que fuera Vicerrector de Emprendimiento el profesor don José Manuel Feria y del Director Territorial de Andalucía Emprende, Ignacio González, trabajé en muchos municipios de la provincia de Cádiz, especialmente en todos los de la costa desde Tarifa hasta Rota, con una dedicación especial en Barbate, San Fernando y Cádiz. Dicho Centro de Emprendedores nace del fruto de las entidades Universidad Pablo de Olavide y Andalucía Emprende (Junta de Andalucía). Durante cuatro años en Cádiz coordinaba un total de cinco centros de emprendimiento de la Bahía de Cádiz donde había un equipo de cuarenta personas, así

como otros cuarenta espacios de alojamiento en naves y despachos para emprendedores y empresas nacientes. Tras diez años en la provincia de Cádiz, me trasladé a Sevilla para trabajar a nivel técnico en el área de emprendedores en la coordinación de programas regionales y posteriormente apoyando directamente durante casi tres años a emprendedores del sector cultural y creativo en un programa llamado Proyecto Lunar. Siempre me gustó ese nombre, ya que emprendedores del arte, museos, gastronomía, artesanía, audiovisual, entre otros, llegaban al CADE y mi labor era bajarles de esa “luna” a la tierra para hacer más viable, creíble y sostenible su idea de negocio. No solo les brindaba asesoramiento en la maduración de la idea, sino también apoyo en los trámites de constitución, búsqueda de financiación pública y bancaria como es la tramitación de microcréditos, conexión con otros agentes del sector, asesoramiento jurídico para el mejor encuadre en su forma jurídica, así como participación activa en talleres, eventos, jornadas, congresos y concursos. Muy importante darles proyección a los mejores proyectos presentándolos a diferentes

concursos y premios, nunca olvidaré el caso de Icaria Atelier con las mentorías para desarrollar el plan de negocio de tres personas con mucha cualificación donde comenzaron tres y llegan a ser más de 40 trabajadores con proyectos en todo el mundo con diseños y tecnología para museos y espacios culturales. Recientemente en 2022 (León, Eoin y Álvaro) recibieron el premio “Andalucía hacia el futuro” de mano del Presidente de la Junta de Andalucía, Juanma Moreno, junto con Sara Baras y la empresa Renault.

Además, mi trabajo me ha permitido proyectar a Startups en los principales eventos de interés en innovación y tecnología como son el 4YFN dentro del *Mobile Congress* de Barcelona, el South Summit de Madrid, Alhambra Venture en Granada y más recientemente en Sevilla el *Al Andalus Innovation*. Participar en estos eventos es una inyección de energía, conocimiento y contactos, que además abre la mente a nuevos negocios y tendencias. Acompañar a empresas emergentes andaluzas por España te reporta mucho conocimiento y además te afina sobre el perfil de personas que se involucran en este tipo de proyectos.

En todos estos años de asesoramiento a emprendedores, he observado que la primera pregunta en el ranking de sus preocupaciones está relacionada con la financiación. Es cierto que dentro de este ámbito existen diversas modalidades, siendo la división más académica la que distingue entre financiación pública, privada y bancaria.

En cuanto a la financiación pública, las administraciones, especialmente las autonómicas, suelen convocar ayudas al inicio de la actividad, al impulso del autoempleo y a la innovación, como Innovactiva. Aunque estas ayudas generalmente están orientadas a financiar el empleo más que a las inversiones, también existen líneas específicas para inversiones en sectores como turismo, comercio, artesanía, videojuegos... Así como otras en especie como las conocidas del Kit Digital en estos años de 2023 y 2024 que están vigentes, así como otras ayudas a la inversión impulsadas por Andalucía TRADE con más de cuatrocientos millones de euros para la industria y el I+D+i.

En el ámbito de la financiación privada, los business angels son los primeros en intervenir, y una vez que las startups muestran mayor tracción y crecimiento, entran en juego los fondos de capital de riesgo (Venture Capital).

La tercera modalidad de financiación son los instrumentos financieros denominados microcréditos, que han funcionado muy bien durante los últimos quince años, con muchas operaciones realizadas. En particular, estos se gestionan a través de Caixabank mediante Microbank, y la Junta de Andalucía, a través de Andalucía Emprende, ha colaborado estrechamente en este esfuerzo. En 2023, se gestionaron más de 138 mil microcréditos, con un valor total de 1.115 millones de euros según datos de la propia entidad bancaria.

En diciembre de 2022, la Junta de Andalucía y Caixabank, junto con la oficina de Caixa-bank en Nervión, donde trabajaba como gestora una magnífica profesional como María Ángeles Ponce de León, fuimos reconocidos por liderar los microcréditos de innovación en Andalucía. Recoger este reconocimiento en los salones del Teatro de la Maestranza de

Sevilla fue una gran satisfacción, ya que me permitió trabajar con proyectos más innovadores. A través de su Fundación y del programa Microbank, Caixabank facilitó la financiación de estos proyectos.

Dentro de los microcréditos, existen principalmente dos tipologías: los de carácter social y los de carácter de innovación. Estos permiten solicitar financiación de hasta 50.000 euros por proyecto y hasta 24 meses de carencia, siempre y cuando se haya trabajado con los emprendedores en el plan de negocio y la viabilidad económica y financiera, para respaldar el informe.

La financiación es una de las principales preocupaciones de los emprendedores, lo cual no es casualidad, ya que resulta fundamental para el éxito de sus proyectos. Esto se evidencia en informes relevantes como el Global Entrepreneurship Monitor España 23-24, que señala: "los expertos también consideran que hay más barreras de acceso al mercado interno, menor transferencia de I+D entre la universidad y la empresa y una financiación insuficiente para los emprendedores" (GEM,

2023, p. 29). Comparto plenamente la afirmación de dicho informe de que, además de las normas culturales, sociales y las formas de vida de un territorio, así como la educación emprendedora, la financiación es uno de los factores clave que impulsa el emprendimiento en el país (p. 34). El informe GEM que es el que tomamos como base por su importancia en la provincia de Sevilla lo lideran los profesores Francisco Liñán y Carmen Cabello.

En la trayectoria global de 20 años asesorando a emprendedores habría que afinar que como he indicado al principio, es desde 2018 cuando mi segmento de clientes pasó a ser jóvenes con estudios universitarios en curso, principalmente de ámbito urbano, muy conectados, de familias acomodadas y con expedientes académicos bastante buenos en general. Puedo decir que tres de cada cuatro emprendedores que atiendo en la Universidad son hombres, aunque a la hora de formalizar la empresa e iniciar la actividad los datos es más parejo con superioridad de número de empresas constituidas por hombres que por mujeres. Lo que si he detectado que la vocación emprendedora durante los estudios

universitarios es mucho mayor de los chicos jóvenes sobre las chicas.

Durante estos seis años estoy fomentando el emprendimiento en y desde la Universidad, me di cuenta que para los emprendedores tener un referente cercano de éxito tiene mucho valor. Siempre he defendido y trabajado en promocionar y poner en valor, a través de convocatorias, concursos o eventos, los proyectos más relevantes, porque el efecto imitación es muy útil para los jóvenes que quieren emprender.

No quiero dejar pasar el apoyo a los *upoe-mprendedores* Pablo Porrero y Miguel Boletto que le he ayudado en constituir la primera asociación de emprendedores universitarios pese a las dificultades administrativas.

Así que se me ocurrió preguntar a casi un centenar de jóvenes que están desarrollando ideas de negocio, ya sea ahora o hace menos de un año, qué le preguntarían a otro joven menor de 30 años que haya montado una startup tecnológica o una empresa más tradicional y que haya facturado más de un millón de euros al año.

De esta manera, conectaba las preguntas de jóvenes emprendedores con emprendedores de éxito menores de 30 años. Es cierto que el éxito lo circunscribo solo a la cifra del millón de euros y asumo que es un único indicador que no necesariamente significa el éxito total, pero al menos es un indicador atractivo. Es más puedes facturar un millón de euros y no tener liquidez, estar en quiebra e incluso arruinarte por supuesto. Pero elegí la cifra de un millón de euros por ser una cifra redonda y significativa, aunque sé que puede ser controvertida, ya que, dependiendo de la actividad, puede tener mayor o menor valor. No es lo mismo una empresa de servicios que factura un millón de euros que una empresa del sector de la construcción o con cualquier proceso productivo con gastos variables altos y márgenes pequeños. En cualquier caso, es muy relevante que un joven universitario menor de treinta años llegue a facturar un millón de euros en su proyecto emprendedor.

Soy consciente que para los jóvenes emprendedores que cursan sus estudios en la Universidad y tienen inquietud emprendedora, conocer a otros jóvenes con proyección

tiene atracción por conocerles. Por ello, me volqué en esta propuesta de valor, ya que considero que sería muy beneficioso para mis clientes diarios en el asesoramiento de ideas conocer más profundamente a este tipo de personas de éxito.

## **¿PERO CÓMO SON LOS JÓVENES EMPRENDEDORES?**

Por mi experiencia como veedor de talento joven, basado en el trato personal por escuchar sus inquietudes emprendedoras y analizando más las cualidades personales de dichas personas podría dividir a los jóvenes emprendedores en tres bloques:

El primer bloque es aquel grupo de personas que tiene una prioridad académica en la universidad, que lo relacionado con el emprendimiento lo ve lejano y como algo que no es propio para dicha persona sin embargo no le importa participar en talleres formativos, concursos y demás. Es un grupo de jóvenes que se quedan más en la ideación y por tanto no son emprendedores como tal ya que les falta la acción, les falta salir de la zona de confort. Sus preocupaciones principales son los

“cuatris” y avanzar en la Universidad y realmente no piensan en su futuro más allá de su vida académica y de fin de semana con amigos y conectado a las redes sociales. En este grupo hay personas que viene un día a un centro de emprendedores y tras ese día no viene nunca más. Son chicos cercanos al emprendimiento pero realmente no son emprendedores.

El segundo de ellos quiere emprender y busca la formalización de su alta como persona autónoma, quiere informarse bien sobre las ayudas y subvenciones para los emprendedores. Suele optar por emprender de forma individual y no quiere equipo ya que su actividad es más profesional y de servicios donde la inversión inicial sea mínima. Es el grupo que se encuadra en los “autónomos” y que generalmente ha tenido algún familiar con un comercio, o con un trabajo por cuenta propia de hostelería o de servicios personales. Suele ser muy crítico con la normativa y las leyes porque le duele que no se apoyen a los autónomos en este país pero sin concretar muy bien que debería cambiar para mejorar. Muchas de estas personas están en la

Universidad pero vienen de la formación profesional. Aquí entran estudiantado de deportes, incluso nutrición, y sobre todo de servicios que suelen ser más tradicionales. A veces realmente lo que se plantea es un emprendimiento bajo la figura del falso autónomo que tan polémico es y que por tanto esta fuera de lo reglamentario. En cualquier caso este colectivo que suele ser personas físicas o montar sociedades unipersonales son claves para nuestro mercado de trabajo, no sólo por su volumen como veremos luego con datos sino porque prácticamente son un sustento para que economía de un territorio avance ya que por el solo de hecho de genera su propio puesto de trabajo y no depender de otra empresa o del estado que te de un trabajo.

Y en el tercer grupo están los menos que son lo más. Aquí se aglutinan a esos chicos que quieren emprender para resolver un problema grande y de muchas personas. Son chicos con una visión a largo plazo, sin miedo a salir de su rutina. Son personas tremendamente colaborativas y muy agradecidas con la ayuda que se le presta. Cuando les pregunto por sus resultados académicos de

Bachillerato suelen ser excelentes y en la Universidad si están en un doble grado no tiene dudas de dejar algún grado para focalizarse en el emprendimiento. Ello saben que van a necesitar de equipo para emprender, aunque ahora estén solos van a buscar a personas que les complementen. Suelen acudir a eventos y jornadas y participar en los concursos de emprendimiento ya que su idea de negocio suele ser más innovadora y basada en tecnología. Para estos jóvenes universitarios el emprendimiento es una forma de desarrollarse profesionalmente y de mirar hacia delante. Tiene muy buenas habilidades comunicativas y sus padres suelen ser empresarios o directivos de empresas. En este grupo están aquellos jóvenes que pueden llegar a facturar en sus proyectos empresariales más de un millón de euros de facturación.

Hasta ahora esta descripción no es más que una información que se podría encajar en esos mapas de empatía que trabajo en muchas ocasiones con ellos para que sean conscientes de la importancia del conocimiento de cliente. Pero para conocer mucho mejor a los jóvenes emprendedores universitarios nos

podemos apoyar en diferentes estudios e informes que de forma rigurosa los analizan.

El informe más riguroso sobre emprendimiento universitario es el GUESSS España donde se refleja en el año 2022 que más del 20% de los estudiantes tiene intención de emprender a corto o largo plazo. Y esta cifra es más que interesante y relevante teniendo en cuenta que dicho informe recoge la opinión de 98.000 estudiantes de 75 universidades españolas, entre ellas las Universidades públicas andaluzas. Además, otro dato clave es que el 13% manifiesta su predisposición a ser emprendedor inmediatamente al terminar sus estudios de grado o postgrado. Y esta cifra sube diez puntos y llega al 23% sobre la intención emprendedora a los cinco años de salir de la Universidad.

Un aspecto destacable para emprender entre los jóvenes universitarios es si se hace de forma individual o con otros socios y en este sentido el informe revela que más de la mitad de los encuestados que quieren emprender lo harán en solitario. Alrededor del

19% tiene intención de hacerlo con dos o más socios.

Otro estudio que refleja con precisión la realidad emprendedora a nivel nacional es el informe de la II Encuesta de Adecco a jóvenes emprendedores. Aunque este informe data de 2015, antes de la pandemia, sigue siendo relevante y se ajusta bien a la situación actual, incluso después de los años transcurridos desde la crisis sanitaria.

El estudio revela que tres de cada cuatro jóvenes consideran que emprender en España es "muy difícil". Sin embargo, más de un tercio de los menores de 30 años expresan su deseo de abrir su propio negocio. Y estos dos aspectos en mis innumerables charlas en los diferentes grados suele coincidir casi al 100% cuando se pregunta sobre ello. La única variación, y sería digno de estudiarlo más a fondo, es que en grados donde la nota de corte de acceso es más alta la intención emprendedora sube, así como en los grados donde la nota de corte de acceso es más baja pues la intención emprendedora baja. En particular he realizado estas preguntas en grados como

Sociología (7,090) Sociología + Ciencias Políticas y de la Administración (5,000), Trabajo Social (8,442) Trabajo Social + Educación Social (11,113) y Trabajo Social + Sociología (8,071) y la intención emprendedora era muchísimo menor de lo establecido y en grupos de alumnos de grados de Administración y Dirección de Empresas (9,995), Administración y Dirección de Empresas + Derecho (11,385), Administración y Dirección de Empresas en Inglés + Derecho (12,898), Administración y Dirección de Empresas en Inglés (11,433) es mucho mayor. Entre paréntesis he incluido las notas de corte del año 2021 que sería aproximadamente el año de acceso a la Universidad del alumnado preguntado. Es cierto que se pudiera considerar que por la materia del grado, Administración y Dirección de Empresas, puede enfocarse mucho más a la creación de empresas que un estudiante de grado social, si bien entiendo que no sólo es esta particularidad sino que a más alta expediente académico mayor intención emprendedora en el ámbito de la universidad.

Una vez preguntado si emprenderían y si lo consideran difícil o fácil (suelo poner 5

niveles desde muy difícil, difícil, no sabe, fácil o muy fácil) le pregunto por los motivos y obstáculos que tienen y aquí de nuevo y durante años veo reflejado lo que dicho estudio de Adecco acredita tras más de 3000 encuestas a jóvenes y es que los principales obstáculos para emprender son la falta de capital, la ausencia de una idea clara de éxito y el desconocimiento de los trámites necesarios.

Sobre el perfil y tipos de negocios el estudio mencionado muestra cifras y datos muy esclarecedores.

Las mujeres encuestadas son más proclives a emprender que los hombres (51,9% frente al 48,1 %), y casi la mitad de los desempleados abriría su propio negocio si pudiera. En cuanto a los sectores preferidos para crear una empresa, los jóvenes se inclinan principalmente por la hostelería y la restauración (19,8 %), seguido por actividades relacionadas con la enseñanza (8,8 %) y el ocio y las actividades lúdicas (6,5 %). Además, el 80,6 % de los potenciales emprendedores desea desarrollar un negocio físico, mientras que el 19,4 % optaría por un negocio parcial o

completamente online. Sin embargo, tres de cada cuatro encuestados consideran "fundamental" disponer de una web corporativa. Por último, el 72,5 % de los jóvenes encuestados estaría dispuesto a volver a emprender si fracasara su primer proyecto empresarial. (II Encuesta Adecco jóvenes 2015).

Durante muchos años, la revista Andalucía Económica ha presentado datos sobre la intención emprendedora universitaria. Justo antes de la pandemia, en marzo de 2020, publicaron la XVI Encuesta de Vocación Emprendedora Universitaria en Andalucía, que reveló datos muy significativos. A excepción de dos años puntuales, la tendencia de intención emprendedora entre los universitarios había sido creciente a lo largo de los 16 años de elaboración del informe.

En los primeros años de dicho informe, desde 2010, los universitarios andaluces que querían emprender en algún momento de su vida laboral no superaban el 15%. Justo antes de la pandemia, esta cifra alcanzó el 43,9%, superando el mejor registro hasta la fecha, que fue del 38% en 2015.

Más recientemente, se han realizado estudios clave para conocer bien el perfil de estas personas que día a día pasan, no solo por el CADE Universidad Pablo de Sevilla solicitando servicios de asesoramiento en la maduración de su idea y en cómo ejecutar las soluciones planteadas, sino universitarios en general de toda la comunidad autónoma. El estudio liderado por Ruiz N., Diáñez P. y Franco N. (2023) realizado por el Observatorio del Emprendimiento de España en colaboración con la Fundación Persán de Sevilla, ofrece una visión detallada del panorama emprendedor entre los estudiantes universitarios en Andalucía. Este informe, basado en datos del proyecto internacional GUESSS que mencioné anteriormente y que analiza las intenciones, actividades y factores que influyen en el emprendimiento estudiantil en la región.

En Andalucía, no hay duda de que el espíritu emprendedor va en alza, ya que el interés de los estudiantes por emprender al finalizar sus estudios universitarios en 2021 era del 13,4% de los encuestados, en comparación con el 4,5% en 2018. Además, a cinco años de la finalización de sus estudios, el porcentaje

de estudiantes con intención de emprender (23,5% en 2021) supera o iguala la opción de trabajar como funcionario público (24,8% en 2021).

El informe también indica un crecimiento significativo en la actividad emprendedora entre los estudiantes de Andalucía. Un 31,7% de ellos están actualmente involucrados en el proceso de establecer una empresa, lo que representa un aumento del 16% desde 2018. Además, se observa que el 10,4% de los estudiantes son dueños de empresas en funcionamiento, mostrando un incremento notable desde el 4,4% registrado en 2018. La mayoría de estos emprendedores activos tienen planes de colaborar con socios fundadores, y sus empresas, en su mayoría, cuentan con menos de 5 empleados.

En resumen, el informe destaca el potencial emprendedor de los estudiantes universitarios en Andalucía y la importancia de seguir promoviendo la cultura emprendedora a través de la formación y el apoyo institucional.

Del informe mencionado anteriormente, liderado por la profesora Sousa Ginel del

departamento de Organización de Empresas y Marketing, quien también es la delegada de GUESSS en la Universidad Pablo de Olavide, se destaca la importancia del estudio internacional GUESSS. Este estudio universitario abarca miles de universidades por todo el mundo con un alcance territorial mundial y además focalizado en un colectivo como son los universitarios

El último resumen ejecutivo es de 2021 y entre sus principales indicadores del informe y para la Universidad donde presto servicios se indica que:

- El 11,9% de los estudiantes de la Universidad Pablo de Olavide manifiestan su intención de emprender al finalizar sus estudios (emprendedores intencionales inmediatos).
- El 19,7% de los estudiantes de la Universidad Pablo de Olavide manifiestan su intención de emprender cinco años después de finalizar sus estudios (emprendedores a largo plazo).
- El 80,8% de los emprendedores intencionales inmediatos mantienen su

intención de emprender cinco años después de terminar sus estudios, por lo que podemos decir que sus intenciones de carrera son muy estables. (Informe GUESSS 2021, p. 7).

Además hace referencia a datos de emprendedores nacientes y activos cuyas cifras son muy elevadas y no concuerdan con la realidad que personalmente veo trabajando directamente con ellos. Y es que indica que el 19% de los estudiantes de la Universidad Pablo de Olavide son emprendedores nacientes, es decir, se encuentran inmersos en el proceso de creación de una nueva empresa. Algo por encima de lo evidente ya que si son más de 10.000 alumnos los estudiantes solo de grado en la Universidad Pablo de Olavide no se puede constatar que haya 2.000 de ellos creando empresas. Por indicar una media en una población como la española que supera los 47 millones hay cerca de 3,2 millones de empresas y aún siendo Andalucía una de las comunidades autónomas con mayor volumen de empresas (incluidos los autónomos) y con una población de cerca de 8,4 millones de personas no superan unas 600 cada 10.000. Y

sobre todo hay que pensar que la finalidad principal del estudiantado es la académica y no emprendedora, siendo esta secundaria e incluso terciaria en su estancia por la Universidad.

Uno de los informes recientes en Andalucía corrobora lo que muchos estudios señalan: la mayoría de los jóvenes prefieren trabajar en lo público y no consideran el emprendimiento como la primera opción. Se trata del Informe e2 Perspectivas de los alumnos de enseñanzas medias sobre empleabilidad futura y mercado de trabajo, curso 2023/24 en la provincia de Sevilla. El estudio muestra claramente que los estudiantes sevillanos aspiran a un empleo fijo con un salario estable y sin una actividad laboral que esta tan asociada al riesgo como es emprender y ahí está la figura del clásico funcionariado y su trabajo con la administración pública. El informe se basó en más de 4.000 entrevistas a jóvenes de toda Andalucía que no está nada mal siendo la provincia de Sevilla la que mayor número de respuestas tuvo y cuya incidencia de resultados por tanto, con una mayor participación de la provincia de Sevilla. La

conclusión respecto al emprendimiento es que solo el 28.2% de los jóvenes consideraría crear su propio negocio, mientras que el 46% optaría por un puesto en la administración pública.

Además, y es un aspecto que siempre he defendido en todos los foros académicos y es que la mayoría de los jóvenes (más del 85%) considera que la formación en emprendimiento, tecnología y comunicación debe integrarse en todos los modelos de Bachillerato. Esto es clave: La formación y la capacitación emprendedora para los jóvenes no solo le sirve para emprender sino que le cualifica para una mejor empleabilidad futura ya vayan a trabajar por cuenta propia de forma individual, societaria como si van a trabajar por cuenta ajena. Y es que las competencias emprendedoras que se trabajan en cualquier formación, concurso, programa de aceleración, talleres...van a mejorar cada una de las competencias que la Unión Europea aglutina en las Entrecomp.

Así es, la Unión Europea resume en quince competencias las que deben tener las

personas emprendedoras y que muchos apostamos a que sirven igualmente para trabajar por cuenta ajena y para la misma vida real de los jóvenes que quieren acceder al mercado de trabajo cada vez más exigente. Estas quince tienen tres áreas diferenciadas: Ideas y oportunidades, recursos y pasar la acción. Dentro de la primera esta todo lo relacionado con la creatividad, innovación, pensamiento crítico, evaluar ideas y analizarlas, en la segunda de ellas todas las competencias alineadas con buscar recursos para implicar a posibles socios, inversores, competencia económica y financiera y es que cada vez veo más en los emprendedores jóvenes errores básicos en los conceptos de inversión-financiación, ingresos-gastos, cobros-pagos, y por último, el paso a la acción. Está claro que emprender es actuar, en la ideación hay muchas personas jóvenes pero esto no es emprender, eso es idear y no tiene ningún aprendizaje como es actuar en el mercado y empezar a validar. Aquí entran las competencias tan esenciales y que, junto a las otras se ven muy claramente en Antonio, como manejar la incertidumbre, la planificación y gestión,

la comunicación, trabajar en equipo, tomar la iniciativa... Sobre la comunicación resaltar que es un aspecto que ya viene incluso de Grecia y Roma y que cuesta mucho en los emprendedores jóvenes, pero es sin duda la oratoria y la retórica una de las técnicas históricas para persuadir no sólo a inversores sino a los clientes que son sin duda los más importante de los negocios.

## **¿CÓMO SE ELABORÓ ESTE LIBRO?**

En 2023 durante los meses de verano principalmente y en 2024 antes de la publicación se les preguntaba a casi un centenar de jóvenes universitarios sobre que preguntaría a otros como ellos que hayan emprendido y han facturado en sus proyectos más de un millón de euros. Este fue el objetivo: Jóvenes emprendedores que preguntan a jóvenes emprendedores de éxito.

Me apliqué a mí mismo aquello que Blanck en su Manual del Emprendedor tomaba como referencia en el emprendimiento que hay que salir de la oficina y preguntar. Hay que ponerse en la piel del cliente, pues aquí igual, fui a preguntar a los potenciales clientes de este

libro qué preguntarían a otros emprendedores de éxito.

Las premisas que consideré fueron que cualquier joven emprendedor, independientemente de su idea de negocio, su estado de desarrollo o su procedencia, pudiera completar un breve cuestionario.

Se les preguntó por su edad, comunidad autónoma, estudios y que preguntarían sobre el negocio, clientes, dificultades y logros, así como cualquier pregunta que quisiera plantear.

El 4,2% de los que han contestado la encuesta fueron mayores de 30 años por lo que ha sido residual y el 96,8% eran menores de 30 años. El 66% fueron chicos y el resto mujeres. El 75% han sido andaluces y el resto de otras comunidades autónomas principalmente de Madrid, Canarias, Cataluña, Aragón...y en todos los casos muy residual siendo en como mucho tan solo dos personas de dichas comunidades autónomas no andaluzas.

Les pregunte su formación de procedencia o actual y los resultados fueron los siguientes:

- Ciencias sociales y jurídicas: 54,2%.
- Ciencias de la salud: 16,7%.
- Ingeniería y arquitectura: 12,5%.
- Ciencias: 8,3%.
- Tecnológico: 4,2%.
- Humanidades y artes: 4,2%.

Tras estos años estando en el ecosistema emprendedor en Andalucía y en particular en Sevilla y más concretamente universitario tenía detectado a diferentes personas emprendedoras que he denominado de éxito por el hecho de facturar ese millón de euros y me puse en contacto con ellos y me reuní de forma presencial o digital para hacerle estas más de cuarenta preguntas.

Añadiría que estos emprendedores a los que he entrevistado no es por el mero hecho de haber facturado ese millón de euros siendo menores de 30 años sino que además por su perfil he considerado que pueden aportar valor a otros jóvenes por sus respuestas, su formación, su forma de emprender, su forma de afrontar los problemas, sus planteamientos en comunicación y su cercanía.

Igualmente para la elección del título del libro opté por una de las claves del éxito a la hora de emprender y no es más que preguntarles al público al que va dirigido este libro que título pondrían y muchos de ellos optaron por la palabra "secretos de emprendedores", "de joven emprendedor a millonario", "cómo facturar un millón antes de los 30"...Luego hoy día no podía dejar de preguntarle a la IA y así lo hice y estos fueron los resultados de posibles títulos cuando le pregunté a ChatGPT versión 3.5. Y me propuso diez títulos:

"Millonarios antes de los 30: Historias de Jóvenes Emprendedores".

"Éxito Joven: Entrevistas con Emprendedores Millonarios".

"Sub-30 y Millonarios: Lecciones de los Nuevos Líderes Empresariales".

"Juventud y Fortuna: Emprendedores Menores de 30 con Millones de Euros".

"Millonarios Prematuros: El Camino al Éxito de Emprendedores Jóvenes".

"Ganar Antes de los 30: Entrevistas con los Emprendedores del Momento".

"Visionarios Jóvenes: Historias de Éxito de Emprendedores Menores de 30".

"Más Allá de los Sueños: Jóvenes Emprendedores que Alcanzaron el Éxito".

"Innovadores y Millonarios: Entrevistas con los Nuevos Emprendedores".

"Menos de 30, Más de un Millón: Historias de Jóvenes Triunfadores".

Con ello me centré en la palabra "secreto" ya que al parecer era lo que más le atraía a los jóvenes que apareciera en el título y así nació "Secretos de jóvenes emprendedores: Cómo facturar más de un millón de euros antes de los 30"

## **PERFIL DEL ENTREVISTADO: ANTONIO CARDENAL**

A lo largo de los años, me he dado cuenta de que soy capaz de detectar con mucha más antelación si el emprendedor tiene talento que si su negocio es viable. Desde que conocí a Antonio, supe que llegaría lejos con lo que se propusiera, independientemente del negocio o proyecto que emprendiera. Antonio es un joven emprendedor tecnológico, siempre

inmerso en el mundo de la innovación y la tecnología, mostrando una pasión y un compromiso excepcionales hacia la creación y el desarrollo de soluciones innovadoras. Tiene una mentalidad audaz y orientada al futuro, siempre buscando nuevas formas de abordar los desafíos utilizando la tecnología como herramienta clave.

Este emprendedor, además, es muy seguro de sí mismo, constante, con habilidades sociales, creativas y capaces de identificar oportunidades en el mercado y transformarlas en productos o servicios disruptivos. Es de lo que digo que esta “siempre maquinando”, siempre preguntándose el porqué de las cosas e ideando. Está constantemente aprendiendo y adaptándose a los avances tecnológicos, manteniéndose al día con las últimas tendencias y herramientas.

Lo traté principalmente en su primer proyecto emprendedor y la pasión se le sumaba a la constancia y perseverancia, es lo que llamamos coloquialmente el “jartible emprendedor”. No faltaba a ningún taller, evento,

encuentro, mentoría, asesoramiento... estaba en todas.

Un joven emprendedor tecnológico que tiende a ser colaborativo, trabajando en equipos multidisciplinares para aprovechar al máximo el conocimiento y la experiencia de diversas áreas. Es resiliente ante los obstáculos y fracasos, viéndolos como oportunidades de aprendizaje y crecimiento. Solo hay que ver que Qamarero es su tercera experiencia emprendedora, a pesar de ser muy joven.

En resumen, Antonio es un joven emprendedor tecnológico, sevillano, ingeniero, un agente de cambio con una mentalidad innovadora, impulsado por la pasión por la tecnología y el deseo de impactar positivamente en el mundo a través de sus ideas y proyectos, y sobre todo, es una buena persona.



---

ENTREVISTA A

**ANTONIO CARDENAL**

---



## **1er. BLOQUE: SOBRE TU NEGOCIO.**

### **1.-Cuál es la solución que has puesto en marcha y la propuesta de valor de tu negocio.**

Pues nosotros ofrecemos un software integral para el sector de la hostelería, que es una suite de productos llamada 'Qamarero'. En esta suite, proporcionamos diversas soluciones tecnológicas para el sector HORECA. Fundamentalmente, ofrecemos un software de gestión, comúnmente conocido como 'POS' en la industria, así como comanderos digitales para los camareros y una serie de servicios adicionales para el sector como la gestión del delivery, el take away, las reservas, etc. Sin embargo, nuestro producto principal es la posibilidad de pedir y pagar desde la mesa. Con nuestra plataforma, ofrecemos a los comensales la capacidad de realizar sus pedidos directamente desde la carta digital, sin necesidad de intermediarios.

Con nuestra solución hemos demostrado en más de 850 clientes ya tanto en España como fuera que los establecimientos consiguen facturar de media un 15% más y hacer sus operaciones mucho más eficientes ahorrando costes.

## **2.- Cuál es el modelo de negocio que tienes para llevar a cabo dicha idea. ¿Por qué elegiste ese negocio?**

Nuestro modelo es SaaS (“Software as a Service”), a través del cual el cliente paga una suscripción mensual o anual por el uso del software que varían entre los 120 euros al mes hasta los 1400 euros al año.

El motivo principal de este enfoque se encuentra en la naturaleza tradicional del sector. Cuando entramos en este ámbito, observamos que el modelo era “One-off” (un modelo de negocio totalmente obsoleto en la industria del software en general). Es decir, el pago se realizaba una única vez 3-4k€ una única vez. O sea, adquirirías un producto físico, como el disco del Norton 6, en El

Corte Inglés, lo instalabas y no recibías más actualizaciones ni soporte. Este paradigma fue desafiado con la introducción del modelo SaaS en la industria del software en general.

El SaaS, al ofrecer un pago mensual o anual recurrente, garantiza que el cliente esté siempre actualizado al 100%. Además, proporciona un soporte premium en la última versión del producto, lo que resulta en un mejor servicio para el usuario, y que esta industria en particular valora muy positivamente teniendo en cuenta que sus horarios de apertura llegan hasta las 2-3 de la mañana en general. Por lo tanto, adoptamos este modelo de negocio, siguiendo la tendencia de otras industrias en el ámbito del software, y lo introdujimos en el sector HORECA, que hasta ese momento era bastante tradicional en su enfoque.

**3.- ¿Cuánto tardaste desde que tuviste la idea de negocio hasta que pudo materializarse?**

Pues nosotros nos tomamos prácticamente un año para desarrollar nuestro producto. Como empresa, nos asociamos con el estudio de diseño de producto Z1, bastante reconocido en Sevilla, quienes nos brindaron una ayuda importante en la etapa inicial del producto, desde la concepción hasta el lanzamiento del primer MVP (Producto Mínimo Viable). También son inversores en la compañía.

El proceso tomó casi un año debido a la complejidad del producto. Se trata de un software que se integra profundamente en la operativa diaria de un restaurante, aunque ahora también estamos incursionando en el sector hotelero y en otros ámbitos. Durante el primer año, nuestro enfoque principal fueron los restaurantes.

El funcionamiento interno de un restaurante puede parecer sencillo desde fuera, pero en realidad implica una serie de operaciones complejas y rápidas, donde no hay margen para errores. Observar detenidamente cómo se desenvuelve la gente en estos

entornos y comprender las operaciones cotidianas fue fundamental. Esto nos llevó a desarrollar un producto que realmente pudiera satisfacer las necesidades de este sector y su exigente público.

#### **4.- ¿Cómo se inspiró para montar este negocio? ¿De dónde sacaste la idea?**

En mi caso yo soy cofundador, es decir, no monté la compañía solo. El otro compañero cofundador es Antonio Bustamante. Y, en este caso, la idea surge de su propia experiencia al fundar la terraza Puerto de Cuba, bastante conocida en Sevilla. Él estaba digamos sufriendo un poco este tipo de problemas en su propia piel. Cuando él me contó la idea inicial yo estaba en Barcelona cofundando otra startup en un Venture Builder (cosa que no recomiendo a nadie) muy conocido con gente muy conocida. Salí de ese proyecto, me tomé una semana de vacaciones en Italia y a la vuelta estaba en Sevilla visitando restaurantes. Evidentemente la idea inicial no es igual ahora, pero bueno, tiene mucho peso en el producto

final. El enfoque principal es que era anti natura para todo aquel que vende cualquier tipo de servicio o producto que yo tenga que estar detrás tuya para facturarte, para comprarte algo, para generarte a ti caja.

Entonces decidimos cambiar eso de partida. Fundamentalmente te hablo del producto de pedir desde la mesa, que claramente nace para cambiar esto. La gente que no quiera o no necesita un intermediario (en su segunda o tercera cerveza) pues que directamente pueda pedir lo que quiera.

Luego, a mí personalmente pues también me gusta mucho todo lo que es el tema de restauración y tal. Desde la parte del comensal eso sí. Pero me gustan mucho las operaciones y conocía mucha de sus operaciones: qué se hace, qué no se hace, cuáles son algunos de los procesos que habitualmente se desarrollan en un restaurante... pero digamos que la idea nació de esa experiencia de Antonio Bustamante en Puerto de Cuba.

## **5.- Imagino has tardado varios años en llegar a esta facturación de un primer millón de euros, ¿cómo has aguantado el resto de tiempo hasta llegar a lo que has llegado?**

Nosotros realmente no hemos tardado tanto, la compañía tiene dos años con un producto que se puede vender realmente. Quizás el primer año sí que fue el más duro, el objetivo era implementar en un restaurante y que no nos echaran a patadas dos días después. Iteramos muchísimo el producto ese primer año hasta encontrar el camino, y en ese camino les hemos liado algunas buenas a bastantes restaurantes. Ellos nos ayudaron con su feedback a saber el producto que teníamos que construir. Hablar con clientes y tener un buen equipo de producto liderado por alguien que entiende este feedback loop es fundamental al principio.

Evidentemente, la trayectoria emprendedora que ya teníamos Antonio Bustamante y yo, sobre todo Antonio en este caso, pues

ha ayudado a que tengamos la posibilidad de contar con inversión pronto. Nosotros al poco de empezar la compañía, con muy pocas métricas, ya levantamos casi un millón de euros y eso nos permitió aumentar el equipo, desarrollar el producto con gente muy buena e ir un poco más holgados en cuanto a caja.

**6.- ¿Una vez que alcanzas una facturación tan grande, crees que se pierde el interés por emprender? Es decir, una vez alcanzado el éxito ¿el espíritu emprendedor desaparece?**

No para nada. Lo primero es que una facturación de un millón de euros es alta dependiendo de cómo la mires, y dependiendo de la industria también. O sea, vender un millón de euros en ropa no es lo mismo que vender un millón de euros en software. No es lo mismo vender un millón de euros vendiendo productos *one off*, es decir, productos transaccionales, que tener un millón de facturación anual recurrente. De ARR, que se llama la métrica.

Por otro lado, respecto a la ropa o al software, tienen un margen altísimo y una bolsa calamares congelados tiene un margen ínfimo. Hay que tener cuidado con lo de facturación porque además de facturar, hay que ganar dinero. Es la regla más básica de una empresa.

Y respecto al espíritu emprendedor, no, para nada. O sea, nosotros, ya te digo, no consideramos que un millón sea el éxito todavía. He visto empresas y Startups cerrar facturando 50-60M. Te quiero decir que nosotros podemos morirnos mañana, somos conscientes. Queremos hacer esto bastante más grande.

Yo personalmente, todos los días se me ocurren cosas que hay que solucionar por problemas que me comenta la gente, o los empleados de la propia empresa nuestra, o cosas que vives en tu día a día como empresa. Se dan situaciones que requieren de soluciones que a día de hoy no existen. Te entran ganas de montarlas pero es imposible porque no hay tiempo y lo que más me

motiva a día de hoy es crecer Qamarero a doble dígito mensual.

## **7.- Si tienes un socio tecnológico, ¿cómo lo has encontrado?**

Nosotros no empezamos con ningún socio tecnológico, es decir, CTO o alguien de producto. Empezamos con Z1. Los encontramos gracias a nuestra base a contactos. Antonio los conocía de haber trabajado anteriormente con ellos. Y, a decir verdad, es una decisión normalmente mal vista en la industria. Yo al principio no estaba muy convencido con esta decisión de externalizar el servicio, pero todo cambia cuando ellos se involucraron directamente en el negocio, apostando por nosotros e invirtiendo su propio dinero en nosotros. Eso cambia todo. Ya no es un externo que te quiere “sacar los cuartos” (hay mucho estafador en el desarrollo técnico de productos digitales), es de tu equipo. Y nada, comentamos un poco la idea que teníamos, el producto que queríamos construir y básicamente se apuntaron al viaje este de emprender con

nosotros. La experiencia fue muy buena y mirando atrás creo que fue una buena decisión. Posteriormente ya montamos un equipo de producto in-house. Y, ¡sorpresa!, con bastante gente de Z1 que se “enamoró” del producto y del proyecto en sí.

### **8.- ¿Qué acciones tomas desde tu compañía para frenar los efectos de la crisis climática?**

Pues nosotros fundamentalmente ahí lo llevamos mucho a todo el tema del papel. Muchos de nuestros clientes, aproximadamente el 35%, son hosteleros que hasta el día de hoy utilizaban comanderos de papel y boli para tomar comandas.

Nuestros clientes hacen más de dos millones de comandas al mes en todos los restaurantes que tenemos. ¿Tú sabes cuanto papel es eso? Ninguno de estos millones de pedidos que se hacen se escriben a mano, con ninguna tinta y no se desperdicia ese papel. Además del ahorro, digamos, ya no solo a nivel de cambio climático, sino

también monetario, que supone para el restaurante no tener que comprar cada mes comanderos de papel y trescientos bolis al año. Pero sí, aportamos un poco nuestro granito de arena de esa manera, no siendo una compañía que directamente se enfoca en algo relacionado con el cambio climático.

\*\*\*\*\*

Estas ocho preguntas están extraídas de otras tantas que son las siguientes y que se han agrupado en las ocho que se acaban de exponer:

*¿Cómo llegaste a la conclusión de tu modelo de facturación actual?*

*¿Cómo lo escalas, aspectos sobre internalización, formas de pivotar?*

*¿Qué dificultades han tenido para llegar ahí?*

*¿Cuál es la idea principal, la propuesta de valor y el modelo de negocio para llevar a cabo dicha idea?*

*¿Por qué elegiste ese negocio?*

*¿Cuándo descubriste que tu negocio tenía potencial para ser rentable?*

*¿Si es b2b o b2c y por qué?*

*¿Cómo crecer y fortalecer el networking de manera correcta?*

*¿Te gusta el trabajo de tu modelo de negocio o te gusta tener una empresa que ejerce ese modelo de negocio?*

*¿Cómo monetiza?*

*¿Cuál es tu público objetivo o mercado meta?*

*¿Cómo genera valor en el territorio donde se encuentra y qué elementos del territorio y cómo estos le generan valor a la empresa?*

*¿Qué persona o acontecimiento te ayudó decidirte con el tipo de negocio?*

*¿Qué impacto busca tener?*

*¿Cómo se identifica un modelo de negocio altamente escalable?*

*¿Cuál es el problema que motivó a crearlo?*

*¿Qué problema resuelves? ¿Por qué?*

*¿Cuánto tardó desde que tuvo la idea de negocio hasta que pudo realizarla/materializarla?*

*¿Qué enfoque dar a una empresa sanitaria sin caer en la privatización de los derechos básicos?*

*¿Disfrutas desempeñado tu trabajo?*

*Nichos de mercado emergentes actualmente.*

*¿Cómo se inspiró para montar un negocio?*

*¿Por qué eligió ese negocio?*

Así que estas preguntas son las que le interesan a la gente joven emprendedora y que preguntarían a otros jóvenes que facturan más de un millón de euros en lo que a negocios se refiere.

## **2º BLOQUE: SOBRE TU VISIÓN DE LOS NEGOCIOS Y EL EMPRENDIMIENTO:**

### **9.- ¿Cómo se identifica un modelo de negocio altamente escalable?**

Para mí, que soy muy técnico, básicamente tiene una característica que es que tus ingresos aumentan a un ritmo mucho más alto que tus gastos. Llega un momento en el que tus gastos se vuelven prácticamente planos y tus ingresos toman un ritmo exponencial.

¿Cómo identificarlo? Pues nada, pensar cómo vas a solucionar el problema a nivel de negocio y si cumple esa condición, que

para mí es clave. Esa sería una. Y la segunda para mí es que sea replicable en otros países, que es un poco donde estamos ahora con Qamarero.

Creo que esas son las dos características que para mí tienen que cumplir un negocio escalable. Y no son fáciles de cumplir, ni la 1 ni la 2. Entonces, ¿cómo identificarlo? Pues un poco te vas dando cuenta en el día a día. Nosotros veíamos la compañía y la seguimos viendo un poco por fases.

De 0 a 10 es muy distinto que de 10 a 100 y que de 100 a 1.000 y que de 1.000 a 10.000. Hablo del número de clientes. Entonces, del 0 a 10, da igual la escalabilidad. Lo que hay que priorizar es construir un producto que lo lleguen a utilizar y a pagarte por él 10 personas. Luego 100 y a partir de ahí ya hay que ir pensando un poco en escalabilidad a medio plazo. O al menos así lo veo yo. Preocuparte en ser escalable sin tener 100 clientes creo que es un error. Hay que preocuparse por las cosas con un orden de prioridad que tenga sentido. Si no sabes si

tienes un producto adecuado para 100 personas, tienes otros problemas más importantes que resolver antes de preocuparte por la escalabilidad.

Y nada, respecto a la segunda condición lo vas sabiendo en el día a día. Cuando llega el momento en el que ya, digamos, España lo tiene más o menos controlado y validado a nivel de “approach” al mercado y “go to market”, ya puedes decir, oye, pues vamos a probar en Francia, vamos a probar en UK, vamos a probar en Portugal. Y ahí pues te vas dando cuenta si eres escalable o no. Pero eso se tarda tiempo.

Al principio, lo fundamental es que 10, diría 100 personas o 100 clientes, lleguen a pagarte por el producto y no te mueras en el camino.

### **10.- ¿Cuál es el capital inicial que uno debe tener para empezar a emprender?**

Muy buena pregunta. Porque yo soy del club... o sea, aquí hay dos clubes. El club A, que son los que te dicen: ¡tranquilo!

puedes empezar con cero euros. Lo más importante es la ilusión y el trabajo diario que le pongas, etc. Yo he pasado por este club. Yo empecé Courbox Learning, tú lo sabes muy bien, con cuatro mil euros en la cuenta. Y tienes, además de todos los problemas y de la complejidad que tiene, montar una compañía y crear un producto que quieran cien personas, cien clientes, tienes la complejidad de que hay que hacerlo con muy poco dinero. La gente tiene una mala costumbre últimamente, que es querer cobrar por trabajar, y pocos en este club lo hacen. Entonces en este club es muy complicado generar tracción a la velocidad necesaria para no morir en el intento. Aunque, ojo, hay muchas startups de éxito que pertenecen a este club, lo cual les honra. En 5 años, este club se nutrirá muchísimo de la IA, que permitirá crear producto a costes nunca antes vistos.

Luego está el club B, al que yo pertenezco ahora, que es en el que cuentas con un capital propio para empezar e incluso levantas

una pequeña ronda pre-seed sin facturación. Esto te permite hacer cosas e ir a una velocidad de iteración donde la probabilidad de éxito es mucho mayor.

Entonces, yo que he vivido los dos lados, tener un millón de euros y tener tres mil o cuatro mil en una cuenta, evidentemente te cojo el millón, pero creo que a día de hoy no montaría una compañía con menos del salario de tres personas. Salario y medio de tres personas durante un año. No sé cuánto es eso, dependiendo ya del salario que se quiera poner cada uno, pero al menos poder pagarles a tres personas durante un año a fondo perdido, es decir, sin facturación. Y el medio salario que falta de margen de error. Creo que sin este capital mínimo no lo haría más.

### **11.- ¿Qué nichos de mercado emergentes tienes detectado actualmente?**

Pues, uno del que todo el mundo habla, y del que yo también hablo mucho, es la inteligencia artificial. Creo que la inteligencia

artificial, junto con todos estos modelos de lenguaje que están emergiendo, van a transformar el mundo de manera radical en los próximos diez años. Ya estarán generando un impacto significativo en los próximos cinco, pero en las próximas décadas, creo que experimentaremos un cambio aún más profundo. Habrá una transformación considerable en numerosas industrias y profesiones. Pero como este tema es tan comentado, no profundizaré demasiado en él.

Otro aspecto que me parece sumamente interesante y en el que muchas empresas, incluida la nuestra, enfrentan desafíos, es la contratación de personal adecuado. Dentro del adjetivo 'bueno', hay muchas características que varían según cada empresa. Para nosotros, encontrar talento adecuado es extremadamente difícil. Y he escuchado lo mismo de otros emprendedores y managers con los que he hablado. Encontrar personal de calidad es un problema significativo en

este momento. Sin embargo, creo que aquí hay muchas oportunidades para innovar.

Recientemente conocí a un emprendedor llamado Alejandro Valero, que fundó una empresa llamada Busco Extra. Esta empresa se especializa en ofrecer contratos de corta duración para trabajos de baja cualificación, como camareros. Facturan cuarenta millones y ha sido adquirida por una empresa mucho más grande. Creo que este nicho aún tiene mucho potencial por explorar, ya que los procesos de contratación suelen ser costosos y prolongados en el tiempo. Lo malo, volviendo atrás en nuestra conversación, es que los márgenes son muy pequeños.

En particular, las startups enfrentan desafíos únicos respecto a esta cuestión, ya que el tiempo es un recurso extremadamente preciado. Para nosotros, cada trimestre cuenta como una vida entera. Contratar a alguien que resulta ser una mala elección puede ser devastador. El proceso de contratación puede llevar varias semanas, y si

el empleado no funciona después de dos o tres meses, se pierde un tiempo muy valioso. Por ejemplo, en Qamarero, que llevamos tres años operando, cada trimestre es crítico. Perder uno de esos trimestres debido a una mala contratación de un empleado clave, especialmente si el empleado no se ajusta a la cultura o la filosofía de la empresa y no produce resultados, es un problema muy grave. Hasta ahora, nadie ha encontrado una solución escalable para este problema.

Contamos con portales de empleo como InfoJobs, pero no me refiero tanto al simple tablón de empleo, sino más bien a un enfoque más selectivo. Por ejemplo, cuando recibimos trescientos currículums, ¿cómo identificamos al candidato ideal entre todos ellos? El CV hoy es papel mojado. No garantiza skills, que desde mi punto de vista es lo más importante a considerar.

## **12.- De 0 a 100, ¿Cómo evaluarías el factor de la suerte en emprendimiento?**

Hay que tener suerte. Yo creo que la suerte es una parte, no te voy a decir fundamental, pero considerable del proceso de emprendimiento. Pero también considero que la suerte hay que construirla ¿no? O sea, hay que agitar cosas aquí para que pasen otras cosas por allí. Y, sobre todo, teniendo una buena base de producto y de ventas, la suerte va a venir y te va a aparecer ese grupo de quince restaurantes que te va a comprar la solución y te va a aparecer un contrato importante en otro grupo de no sé qué y en fin, la suerte llega.

Creo que, de cero a cien, por contestarte el número, te diría un treinta por ciento, pero que de ese treinta por ciento, el veintinueve por ciento es generado por otro tipo de acciones que hace un emprendedor o un equipo para que eso pase.

### **13.- ¿Qué papel tendría la IA en una nueva aventura que tuvieras de emprendimiento?**

Ahí te respondo fácil. Para mí, fundamental. Nosotros en Qamarero lo usamos a diario para muchas tareas que, y cada vez encontramos más herramientas, antes eran más complicadas de hacer en básicamente en dos variables, en tiempo y en dinero, que son las más importantes para una empresa.

Nosotros lo usamos día a día y lo usaría día a día en una nueva compañía que montara, porque creo que multiplica el output o el rendimiento de cualquier persona o empleado de la compañía.

Y te pongo un ejemplo: nosotros, lo estamos utilizando mucho en marketing. Ahora estamos haciendo muchos anuncios en redes sociales para captar leads. Captamos aproximadamente mil leads al mes, ¿no? Estamos haciendo, sobre todo, Facebook, Instagram, Google y tal. Y todos esos anuncios, o muchos de ellos, lo hacemos con

inteligencia artificial y para varios países e idiomas en 20 min.

Entonces, lo que antes era contratar a una persona, un freelance, actor o locutor en Italia, otro en Francia, otro en UK y otro en Portugal, para que lo hagan en todos esos idiomas de manera nativa. Lo metes en una herramienta de inteligencia artificial y te saca la imagen perfecta del vídeo traducido con los labios, incluso con el lipsync que llaman ahora, que básicamente lo que hace es que te sincroniza los labios para que parezca que realmente estás hablando ese idioma, cuando el idioma que estás hablando realmente es el español, en nuestro caso.

Y eso que antes suponía la contratación de cinco freelances, cinco conversaciones, cinco reuniones, cinco escrituras de guión en todos los idiomas, cinco traducciones, etcétera, pues ahora supone literalmente veinte minutos para sacar seis vídeos en seis países distintos para hacer publicidad internacional en redes sociales.

Y cosas como estas, pues creo que va a haber muchísimas que van a salir adelante en los próximos años y que van a cambiar la manera de hacer muchas cosas.

#### **14.- ¿Qué ayuda pueden suponer los inversores y fondos de inversión en los negocios emergentes?**

Pues, hombre, sin lugar a dudas, es una ayuda necesaria que considero importante. Al fin y al cabo, todos estos fondos y business angels, básicamente están facilitando el crecimiento de las empresas, lo que es directamente proporcional a la generación de empleos, en su mayoría, de calidad. Un buen país tiene buenas empresas. Pero las buenas empresas alguien las tiene que construir. Y para construirlas hace falta financiación. La filosofía que hemos tenido en España de capitalizo el paro y con eso me monto una tiendita en mi barrio, o un taller de motos, es un error. Los países necesitan de grandes empresas, que generen grandes cantidades de empleos al año y que crezcan muy rápido, no de

“autoempleadores”. Estas empresas grandes son las que realmente tienen músculo financiero suficiente para aguantar las embestidas que vendrán en crisis, pandemias, etc. El bar o el taller lo tiene más jodido para aguantarlo. No podemos pedirle a los autónomos y/o autoempleadores que nos sostengan el modelo productivo y encima machacarlos a impuestos, sanciones, burocracia y normas absurdas. Es injusto. Como país, debemos potenciar el desarrollo y creación de grandes empresas.

El capital riesgo viene a cubrir claramente un plano en el que los bancos, por propia filosofía, no van a participar nunca. Para mí, esta es una parte fundamental. Creo que España ha dado pasos importantes en este sentido. La nueva ley que se ha aprobado parece ser favorable a este tipo de inversiones y a este tipo de capital que ingresa en empresas emergentes tecnológicas.

Desde el punto de vista del capital, lo considero fundamental, y en cuanto a la mentoría o el acompañamiento del equipo

emprendedor, lo veo positivo. Creo que en ciertos momentos es crucial contar con varios ojos y mentes en un consejo y tener acceso a varias fuentes de conocimiento. Especialmente, si estas personas tienen experiencia de calidad previa y han enfrentado problemas similares a los que actualmente enfrenta tu empresa. El "smart money" es importante, y dentro de este concepto, la calidad de la asesoría es fundamental, aunque no menos importante que el aspecto del capital.

### **3er. BLOQUE: SOBRE TU CLIENTE:**

#### **15.- ¿Cuál es tu cliente objetivo y cómo lo definiste?**

Nuestro buyer persona son gerentes de establecimientos de restauración, ya sean restaurantes, bares, hoteles, lounges, clubs, en fin, cualquier local de restauración, que tenga no menos de veinte mesas de capacidad y cuyas operaciones diarias están poco digitalizadas.

## **16.- ¿Por qué elegiste a ese segmento de cliente?**

Pues inicialmente, gracias a la experiencia de Antonio en el sector y a lo que veíamos cada vez que íbamos a comer. Intuíamos que el sector estaba poco digitalizado y que las soluciones utilizadas eran antiguas, entorno al año 2000. Luego nos vino a la mente que el primer iPhone se presentó en 2007, y que estábamos en 2021. Vimos una oportunidad que luego confirmamos con variables del mercado. En el caso del sector HORECA, y si nos centramos en bares y restaurantes en España, más o menos el noventa y cinco por ciento del mercado está formado por microempresas, es decir, lo que lo que menos hay en España son McDonald's y Burger Kings y grandes cadenas de restauración. Lo que hay son autónomos o sociedades pequeñas, y entonces eso ya hace que desde el principio nos enfoquemos en esa gran parte del mercado. Y ya el producto, pues, está muy determinado también por ese segmento de cliente, ¿no?

No es lo mismo ir a McDonald's que ir a un bar de cuatro empleados. La operativa es distinta, la forma de vender es distinta, los tiempos son distintos y este perfil es el que priorizamos fundamentalmente.

### **17.- ¿Cómo conseguiste tu primer cliente y cómo lo recuerdas?**

Pues la verdad es que conseguimos varios primeros clientes. Una de las cosas que noté en esta startup muy rápidamente era que había demanda. O sea, nosotros íbamos con una presentación PowerPoint del producto, con unos diseños previos que hicimos, y rápidamente la gente se interesaba. Cuando le contabas la filosofía, el por qué estábamos montando esto... y veían el producto y muy rápido te preguntaban por el precio, lo cual en ventas suele ser positivo.

El primer cliente que nosotros tuvimos fue un bar de copas en Mairena del Aljarafe en la provincia de Sevilla, el producto no estaba cien por cien acabado y básicamente nuestros primeros seis meses fueron así,

¿no? de encontrar gente que le gustara la idea, es decir, la forma de solucionar el problema. A nivel técnico y operacional era un caos, porque evidentemente el producto lo vamos desarrollado poco a poco y necesitas la validación de tus potenciales clientes. En ese proceso, pues hay que corregir mucho y vas encontrando cosas que no conocías. Es duro, ya que los primeros 20 - 30 clientes que, probablemente, son los más difíciles de conseguir, eres consciente que va a ser muy difícil que sigan contigo a largo plazo.

En esta etapa el Go to Market fue presencial y mucho de ir, poner el producto, cagarla, corregir y si habías acabado bien con el cliente, volver a ponerlo en el mismo sitio o buscar otro para ponerlo.

### **18.- ¿Cuáles son las mejores estrategias de comunicación externa?**

Realmente, nosotros que tenemos dos años de vida, una de las cosas que, por ejemplo, yo he aprendido y que no hemos hecho es

comunicar demasiado, sobre todo en este tipo negocio que es B2B.

Con esto quiero decir que teníamos una web de mierda hasta hace tres días, que no hemos ido a ningún evento, que no hemos hecho ninguna entrevista en ningún periódico, o sea, alguna cosa puntual, porque nos hace un favor un periodista amigo, y que nos dejamos ver poco normalmente, porque ahora mismo el foco y todos los recursos se han puesto en conseguir clientes, que básicamente es lo que nos va a dar recorrido.

Entonces como yo ya he pasado por ahí y sé que la exposición vale de poco, que no te trae clientes y si te los trae son de manera puntual. Además, no te enseña demasiado. Estamos de esta manera mucho más cautos con el tema de la comunicación relacionada con emprendimiento, fundadores y tal. Lo dejo un poco aparcado para una etapa posterior donde ya además de poner los nombres y decir, oye, pues esto va bien, que vaya bien porque mis clientes lo dicen

y no es simplemente un titular vacío, sin más. De esos ya hay muchos.

## **19.- ¿El cliente siempre lleva la razón?**

¿El cliente siempre lleva la razón? Desde mi punto de vista, no.

Lo primero que distinguiría es qué es un cliente. Porque aquí cuando hablo con otras empresas u otros emprendedores en etapas iniciales que me dicen que tienen 10 - 15 clientes... cuando les pregunto cuanto facturan me dicen: cero. Entonces, eso no puede ser. Ahora he cambiado la pregunta a: ¿cuántas personas físicas o jurídicas te ingresan dinero en el banco? Si la respuesta es mayor que cero, tienes un cliente.

Entonces una vez dicho esto, a nivel de producto creo que no siempre lleva la razón. El cliente al que vamos normalmente no tiene experiencia construyendo productos digitales y creo que para construirlos hay que centrarse en los problemas, no en las soluciones directas que propone el cliente. Ejemplo: “aquí necesito un botón“ lo ideal es

darle la vuelta y repreguntar por el problema: ¿qué problema necesita resolver con ese botón? Nosotros hemos repensado de cero toda la suite de productos a partir de los problemas que hemos querido resolver a nuestros clientes. Las soluciones existentes no siempre son las adecuadas, sobre todo las que, aunque existen, nadie usa.

En el feedback respecto al Customer Success o al soporte, seguramente sí, en el 99% de los casos tiene razón. Al menos en mi experiencia. Por ejemplo: cuando avisan a un comercial de que en soporte no le contestan, el 99% de veces es verdad. Entonces diferenciaría ahí entre feedback de producto y relación con el cliente.

\*\*\*\*\*

Estas 5 preguntas están extraídas de otras tantas que son las siguientes y que se han agrupado en las 5 que se acaban de exponer:

*¿Al hacer el mapa de empatía todos pensamos en una persona con nombre y apellido?  
¿a quién te imaginabas para describir?*

*¿Cómo consiguió identificarlos, cómo consiguió contactar con ellos?*

*¿Qué formulas le han servido más para captar clientes?*

*¿Habláis con ellos? ¿Tenéis métricas de retención?*

*¿Qué haces para conocer mejor a tus clientes?*

*¿Priorizas dar servicio a los clientes que se alinean contigo en tus valores o solo valoras si es un potencial cliente al pasar una propuesta?*

*¿Segmento y por qué?*

*¿Qué esperan obtener cuando compran en línea?*

*¿Cómo valoras y haces para educar a tus clientes?*

*¿Cómo los consigue?*

*¿Cómo conseguiste tu primer cliente?*

*¿Cuáles son las necesidades y deseos principales de tus clientes?*

*¿Cómo conseguir el primer cliente y luego cómo conseguir los más significativos?*

*¿El cliente siempre lleva la razón?*

*¿Qué segmento de clientes trabaja?*

*¿Cuáles son las mejores estrategias de comunicación?*

*¿Cuál es tu cliente objetivo y cómo lo definiste?*

*¿A quién resuelves ese problema? ¿Los clientes encuentran alternativas a tu solución?*

*¿Qué porcentaje de sus clientes proviene de sus redes sociales?*

*¿Qué tipo de relaciones se pueden establecer entre una compañía privada e instituciones públicas como hospitales, centros sanitarios, etc.?*

*¿Los clientes se sienten agradecidos después de contactar contigo? ¿Crees que mejoras algún detalle en su vida?*

*¿Hasta qué punto un cliente siempre tiene la razón?*

*¿Cómo suelen consumir y cómo hace su estudio?*

*¿Cómo eligió ese target de cliente?*

Así que estas preguntas son las que le interesan a la gente joven emprendedora y que preguntarían a otros jóvenes que facturan más de un millón de euros en lo que a clientes se refiere.

#### **4º BLOQUE: SOBRE TI Y TU ENTORNO:**

**20.-Cuéntanos un poco sobre tu vida fuera del negocio, ¿cómo te criaste?, ¿dónde?**

Pues, yo soy de Montequinto en concreto, de Dos Hermanas menos concretamente y de Sevilla ampliando más el espectro, y nada, me crié básicamente en Sevilla. He viajado mucho, he trabajado fuera de Sevilla y en Estados Unidos y demás, pero fundamentalmente mi vida se ha desarrollado en Sevilla. Fui a colegio concertado, lo que significa que entré con tres años y salí con dieciocho. Realmente no he vivido esa etapa de nuevos amigos, nuevo colegio, mudanzas, etc. No he tenido esos inputs, pero la verdad es que lo agradezco, porque creo que esa parte un poco de la vida es fundamental y rodearte de gente buena desde primera hora creo que es clave, ¿no?

Yo creo que ahí pues me rodeé, desde mi punto de vista de los mejores, ¿no? Que al final casi siempre suele coincidir con los que

mejor van académicamente. Y eso pues me sirvió mucho para el futuro, básicamente, para luego tener esa hambre y esas ganas de ser bueno y competitivo.

## **21.- ¿Cuál ha sido la motivación principal para emprender?**

Pues, la motivación principal es la libertad, básicamente. O sea, ganar libertad, para mí, desde mi punto de vista, es la clave de mi felicidad, la de otros no sé, pero la mía es tener libertad. Tener libertad de hacer lo que tú quieras, cambiar cosas ganando dinero. Entonces, para mí básicamente es trabajar en lo que quieras, en el problema que a ti te gusta resolver.

Me considero un auténtico privilegiado, desde que salí de la universidad no he buscado trabajos, los he creado. Es decir, hay mucha gente que tiene que trabajar en lo que puede y esto desde mi punto de vista es durísimo.

Aquí también la ingeniería o mi paso por la Escuela de Ingenieros me ha dado mucho

ese insight, ¿no? De enamorarte del problema y ser capaz de resolver problemas complejos de manera eficiente. Me ha ayudado a tener mucha capacidad de resolución y a que mi cerebro funcione rápido.

Entonces básicamente esa es la motivación principal, para mí, mezcla de libertad y de cambiar cosas. Me encanta influir en sectores desde las empresas que creo.

## **22.- ¿Cómo equilibras tu vida personal y profesional con una carga de trabajo tan exigente?**

Cuando empecé con veintitrés años con Courbox, que era una locura, o sea, la vida era por y para la compañía. Como he comentado antes, las condiciones eran otras, ¿no? En ese momento era dedicar la vida o era imposible sacarlo.

Eso me enseñó a no volver a cometer el mismo error y a aprender a desconectar. A saber desenamorarme de mi proyecto durante unas horas. Desconectar al menos al ochenta por ciento. Nunca estás

desconectado, pero sí que sí desconectando al ochenta por ciento.

Mi regla de oro es: no es negociable 1h de deporte al día y no es negociable la salida a comer o a alternar con amigos o pareja en fin de semana.

### **23.- ¿Cómo te ves en 5, 10 y 20 años?**

Pues, en fin, en 20 imposible contestar, porque hasta hace... o sea, hace dos años estaba viviendo en Barcelona cofundando un proyecto de educación, hace tres o cuatro estaba con Courbox y nunca me hubiera imaginado estar ahora mismo hablando contigo habiendo cofundado Qamarero. Creo que la vida de un emprendedor es muy cambiante y plantearte la vida a más de 5 años es temerario.

Pero sí, creo que en cinco años estaré en Qamarero. Creo que tengo recorrido para cinco años, osea creo que hay muchas cosas todavía por hacer y le vemos mucho recorrido y mucho potencial a la compañía, y

creo que los próximos cinco años sí estaré. Sin duda.

Después de Qamarero, lo que pienso a día de hoy es montar otra compañía, que evidentemente no sé cuál es ahora mismo ni qué industria, hay varias que me atraen, pero seguramente en diez años montando una compañía. Como te dije antes, todos los días veo problemas por resolver. Seguramente la mayoría no son buenos problemas en los que enfocarse pero alguno potente habrá.

#### **24.- ¿Qué harías para ayudar a otras personas a conseguir lo mismo que tú?**

Yo para mí, creo que lo mejor que puedes hacer si quieres emprender es ponerte a rebufo (como en la Fórmula 1) de alguien que ya lo haya hecho. Se aprende muchísimo en esas posiciones, siempre y cuando tengas algo de responsabilidad. Entonces, ahí, por ejemplo, en Qamarero estamos haciendo muchos esfuerzos por encontrar a gente que quiere emprender o que tiene esa

mentalidad emprendedora. Que sabe que lo va a hacer en algún momento. Estoy seguro de que mucha gente que trabaja hoy en Qamarero, en el futuro montarán su propia empresa. Vamos, lo sé porque me lo cuentan. Y yo, al contrario de enfadarme o quitarle las ganas, se las alimento. Creo que esa cultura es buena dentro de la compañía.

Experiencia laboral en una startup en etapa temprana es el consejo que daría.

Glovo para mí no es una startup. Entrar en Glovo es como si entraras en una multinacional, ¿no? Un poco a efecto práctico. En cambio, si entras en Qamarero, estás entrando en una startup. Sabes que vas a tener un sinfín de cosas para hacer y que tus decisiones van a ser importantes y creo que a no mucha gente de veintitrés o veintidós se les da esa oportunidad de aportar de forma tan directa en el resultado de una compañía.

Entonces, ponerte a rebufa en diferentes áreas, porque al final la empresa, son

diferentes áreas, pero para mí fundamentalmente es ventas y producto.

Creo que recibes un aprendizaje que no vas a recibir ni en el MBA más caro del mundo, que no sé cuál es.

**25.-Emprender es una auténtica montaña rusa, ¿podrías destacarme algún momento en el que hayas estado a punto de abandonarlo todo?**

Sí, o sea, ha habido varios momentos, ha habido varios. Aquí en Qamarero, sobre todo en los inicios. El primer año de cualquier startup es muy difícil. Al principio íbamos a clientes y no funcionaba nada. Tienes que ir a dar explicaciones y no una vez, sino treinta y cinco veces. Cada vez cuesta más y cuando llevas ya treinta y seis piensas que no tiene sentido pero luego (en mi caso gracias a la experiencia de otros proyectos) sabes que es parte del proceso. La clave es que la caja y el talento te aguante.

## **26.- ¿Crees que hubieras emprendido si hubieras vivido en otro entorno familiar, económico y social?**

¡Esta es buena, jeje! Yo creo que en el ochenta por ciento de los entornos familiares y económicos sí. O sea, si hay cien, en ochenta y cinco sí y en veinte no. Los veinte en los que no son sobre todo en los que tu familia y las personas que tienes alrededor y que te importan, te relegan y tiran para atrás.

En Andalucía cuesta innovar por propia cultura nuestra. Cuando planteas una idea o un proyecto lo primero que plantea la gente son los problemas asociados a ese paso que vas a dar. Expresiones como: esto se va seguir haciendo como toda la vida, el tradicionalismo andaluz, el “meh! Eso está to inventao” son los enemigos número 1 de la innovación. En ambientes de innovación hay palabras prohibidas, y en Andalucía usamos muchas de esas palabras en nuestro día a día. Es un pena porque el talento de nuestra comunidad es increíble. El

ecosistema catalán, en el que estuve 1 año y pico, está plagado de andaluces con talento...

## **27.- ¿Cómo ha sido la reacción de tu familia al emprender?**

Bueno ya es mi tercer emprendimiento, entonces cambia un poco. Ahora ya es algo normal. Es más fácil confiar cuando todo normalmente te ha salido bien, que cuando no te ha salido tan bien. Entonces, a nivel académico a mí siempre me han ido muy bien las cosas y los trabajos que he hecho, pues me ha ido muy bien.

Entonces, como que era mucho más fácil confiar, pero no hubo un empuje de “venga sí tú puedes” ni tampoco un lastre de “no, no hagas eso que es muy arriesgado” y tal, sino hubo indiferencia. Es un “ok, confiamos en ti”, que creo que esa es la parte fundamental de la historia. El que confíen. Yo particularmente no necesito a alguien detrás de la oreja dándome ánimos 24/7.

## **28.- ¿Qué persona o acontecimiento te ayudó decidirte con el tipo de negocio?**

Pues, en este caso, recibí la llamada de Antonio Bustamante, ahí me explicó un poco cuál era el plan. Nosotros nos conocíamos de mi época en Courbox. Él era mentor en AOF (El Cubo) y nos llevamos muy buenas sensaciones mutuas de nuestras interacciones.

Yo estaba en Barcelona, en un venture builder muy conocido, Nuclio, cofundando [profe.com](https://profe.com) con Carlos Blanco y compañía. Me llamó en el momento perfecto ya que, en ese momento, sabía que mi final en Nuclio estaba cerca. Mis sensaciones desde el principio allí nunca fueron buenas. La falta de confianza entre ambas partes era más que patente. Entonces Antonio me explicó cuál era el producto y cuál era la idea inicial, un poco la misión y tal, y la verdad que me que me resultó súper interesante (tiene un gran poder de convicción jaja), el mercado me resultó también interesante, y en el que evidentemente yo, como usuario, lo he

tratado habitualmente y me llamaba la atención. Entonces, desde ese punto de vista, pues, rápidamente fue muy atractivo para mí y me decidí unir. Me tomé una semana de vacaciones en Italia y a la vuelta ya estaba unido a Qamarero. En Barcelona se quedaron tiesos jaja, no se lo creían. Mirando hacia atrás, fue una buena decisión. Ellos ya llevan 3 CEOs distintos en 1 año...

\*\*\*\*\*

Estas 9 preguntas están extraídas de otras tantas que son las siguientes y que se han agrupado en las 9 que se acaban de exponer:

*Cuéntanos un poco sobre tu vida fuera del negocio, ¿cómo te criaste, dónde?*

*¿En qué recomendaría formarse?*

*¿Cuánto apoyo ha recibido de su entorno para empezar el proyecto y hasta qué punto ha sido importante su formación?*

*¿Ha emprendido alguien en tu familia? ¿Tienes estudios para cubrir puestos tecnológicos?*

*¿Tienes influencia familiar en tu decisión de emprender?*

*¿Qué apoyos externos han sido más importantes: familia o la formación continua y estar al día?*

*¿Le apoyó, le sirvió, la familia?*

*¿Es importante una formación académica?*

*¿Te apoyaron?*

*¿Cómo empezó?*

*Si tuviste apoyo de tu entorno desde que te iniciaste*

*¿Qué habilidades consideras que son tus puntos fuertes debido a tu formación y experiencia?*

*¿Qué tanto se involucró la familia y que voces tuvo de la familia antes de empezar (apoyo moral y compromiso real o mejor no lo hagas)? ¿Qué conocimientos tenía del sector antes de empezar?*

*¿Si venías de un orfanato, crees que estarías ahora mismo en el mismo punto de tu vida?*

*¿Te has sentido apoyado por los amigos y familiares en momentos difíciles?*

*¿Qué ha sido fundamental en su educación para llegar dónde está?*

*¿Cuál ha sido la motivación para emprender, cómo ha sido la reacción de tu familia al emprender?*

*¿Tienes apoyo?*

*Si cree que ha influenciado en su determinación el entorno.*

*¿A qué se dedican tus padres?*

*¿Te sientes orgulloso de la formación que has recibido?*

*¿Qué campo académico dirías que es el más complementario a la hora de querer emprender?*

*¿Fueron esos factores clave a la hora de decidir emprender? ¿Cree que hubiera emprendido si no en otro entorno?*

Así que estas preguntas son las que le interesan a la gente joven emprendedora y que preguntarían a otros jóvenes que facturan más de un millón de euros en lo que a entorno familiar, educación y formación se refiere.

## **5º BLOQUE: SOBRE LA CUALIFICACIÓN Y FORMACIÓN:**

### **29.- ¿Qué formación tienes y piensas que es importante una formación académica concreta para emprender?**

Mi formación es técnica, soy Ingeniero Industrial por la Universidad de Sevilla, y personalmente creo que tener una formación en campos que fomentan la resolución de problemas es muy valiosa. No considero que sea esencial, pero sin duda, aporta mucho en el proceso de crear una compañía. Por ejemplo, la ingeniería es una disciplina altamente orientada a la resolución de problemas. Desde el segundo año de carrera, los exámenes suelen centrarse en resolver situaciones concretas, dejando atrás la teoría pura de los primeros años. Este enfoque ayuda a desarrollar habilidades para abordar problemas desde diferentes perspectivas.

En el mundo del emprendimiento, enamorarse del problema y buscar diversas formas

de solucionarlo es fundamental. La primera idea que se nos ocurra rara vez será la más adecuada para solucionar el problema, por lo que la capacidad de iterar y abordar los problemas de manera creativa resulta crucial. En ingeniería, esta mentalidad se refuerza, ya que se aprende a descomponer problemas complejos en partes más pequeñas y manejables. La resolución de estos problemas más pequeños, que en conjunto constituyen el desafío principal, es una habilidad que se adquiere y se perfecciona a lo largo de la carrera.

En resumen, aunque no es indispensable, una formación en campos como la ingeniería, que fomenta la resolución de problemas, proporciona una base sólida para enfrentarse a los desafíos del emprendimiento. La capacidad de descomponer problemas complejos, abordarlos desde diferentes ángulos e iterar en busca de soluciones óptimas son habilidades valiosas en el mundo empresarial.

**30.- ¿En qué recomendarías formarse? Y ¿En qué medida ha sido importante tu formación para emprender?**

Hombre, si tuviera que dar una recomendación, optaría por una carrera técnica, como Ingeniería, o algo relacionado, consciente de lo que mencionaba anteriormente.

En cuanto a si es realmente importante o no, la verdad es que no es demasiado relevante. Es un poco como cuando presentas un deck y generas ingresos de 3 millones de euros al mes; en ese punto, la formación que tengas no importa nada. Por lo tanto, no consideraría esto como algo crucial o determinante, simplemente puede ayudar.

**31.-¿Qué habilidades consideras que son tus puntos fuertes debido a tu formación y experiencia?**

Para mí, uno de mis puntos fuertes reside en la capacidad de resolver problemas. Creo que es fundamental saber cómo abordar problemas grandes de manera efectiva y sin temor ante su magnitud. En lugar de

sentirse abrumado por la tarea, considero importante mantener la organización y dividir el problema en partes más manejables, acciones o proyectos más pequeños. Al descomponer el problema de esta manera, se facilita su resolución, ya que se convierte en la suma de soluciones a problemas más pequeños.

Además, valoro mucho la capacidad de trabajar en equipo y el liderazgo. Es clave que un emprendedor sea líder, sea carismático, sepa relacionarse y tenga gran capacidad de convicción. La persona con más capacidad de convicción que conozco es Antonio, es muy bueno en eso. Estas habilidades me han sido de gran ayuda, especialmente cuando te enfrentas a situaciones de presión. Ser capaz de coordinar y motivar a un equipo en momentos difíciles es crucial para lograr resultados satisfactorios. Porque momentos difíciles habrá muchos.

\*\*\*\*\*

Antes de pasar al siguiente bloque de preguntas quiero incluir unos datos relativos a la formación emprendedora a la que considero es clave en todo el proceso del fomento del espíritu emprendedor en la Universidad.

El informe citado “Como emprenden los universitarios andaluces”, cuadernos de la Fundación Persan publicado en 2023 y basado en el informe GUESSS 2018-2021 indican que la formación específica en emprendimiento es un factor clave para impulsar iniciativas con potencial.

Casi la mitad de los estudiantes (42,8%) afirman haber asistido a algún curso relacionado con el emprendimiento tanto en 2018 como en 2021. Estos datos están por encima del promedio nacional, pero ligeramente por debajo de los reportados por los países del estudio GUESSS.

En términos de apoyo institucional al espíritu emprendedor, las universidades en Andalucía reciben una evaluación positiva por parte de los estudiantes. En una escala Likert que va de 1 (mínimo) a 7 (máximo), son calificadas con un 4,1 tanto en 2018 como en 2021.

Aunque esta valoración es ligeramente inferior al promedio de los países participantes en GUESSS. Este rendimiento posiciona a Andalucía en el segundo lugar del ranking por comunidades autónomas, solo detrás de Cantabria (4,2 en 2021).

## **6º BLOQUE: SOBRE LAS DIFICULTADES:**

### **32.-¿Cuáles dirías que han sido tus mayores retos desarrollando el negocio?**

¿Entonces, te refieres a esta situación actual o a alguna ya pasada? Si nos centramos en esta en particular es evidente que Qamarero difiere significativamente de mi primera experiencia emprendedora en Courbox Learning. Las dificultades que enfrenté en Courbox fueron muy distintas a las actuales, y es necesario dividir la pregunta en dos etapas: el primer emprendimiento y este, que ya es el tercero.

En mi primer emprendimiento, uno de los mayores desafíos fue la falta de conocimiento o experiencia en áreas donde no existen guías claras. No hay un curso que

te enseñe a emprender, y si lo hay, probablemente sea insuficiente. Nadie puede enseñarte cómo emprender, es algo que se aprende en el proceso. Siempre recomiendo, como he mencionado en preguntas anteriores, sumergirse en una startup, principalmente para aprender y observar cómo funcionan las cosas. Esto ayuda a evitar muchos errores que cometí en Courbox debido a mi inexperiencia, pero no todos.

Otro problema importante fue el dinero. Cuando ya tienes un historial de éxitos, es mucho más fácil obtener la confianza de inversores, especialmente para cantidades significativas que te permitan formar equipos competentes desde el principio, lo cual es crucial. En resumen, el acceso al dinero facilita enormemente el proceso, ya que te permite rodearte de personas capacitadas, algo que de otra manera sería muy difícil.

Ahora, en cuanto al tercer emprendimiento, diría que el mayor desafío es encontrar la estrategia de entrada al mercado adecuada (Go to Market). Cuando comienzas un

nuevo emprendimiento, lo haces con una serie de hipótesis que debes validar a medida que avanzas. Este proceso de iteración es esencial para ajustar y validar tus ideas. Puro método científico. Iterar eficientemente es complicado y requiere recursos financieros, ya que el dinero es necesario para permitirte cometer errores. En el mundo del emprendimiento, cometer errores es inevitable. No conozco a nadie que haya tenido éxito desde el primer día. Por lo tanto, la clave está en iterar rápidamente y de manera económica. Esto implica cometer errores de forma ágil y sin grandes costos. En resumen, el mayor desafío de este tercer emprendimiento radica en encontrar rápidamente el ajuste al mercado adecuado y validar tu producto lo antes posible.

### **33.- ¿Cuál fue la mejor forma de afrontar las dificultades que has tenido?**

Para mí, la mejor manera de superar tanto las situaciones fáciles como las difíciles es contar con un equipo sólido. Cuando tienes personas talentosas cerca, es probable que

puedas superar cualquier obstáculo; sin embargo, si estás rodeado de personas que aportan poco, la situación se complica. La presencia de un equipo competente en áreas clave como producto, crecimiento, y ventas hace que todo sea más llevadero. Siempre existe la posibilidad de iterar y adaptarse cuando cuentas con un equipo de calidad.

Cuando Antonio y yo comenzamos nuestro proyecto en Qamarero, nos dimos cuenta de que lo fundamental era tener un equipo sólido. Esta convicción nos ayudó a mitigar los riesgos iniciales; sabíamos que, con un equipo competente, seríamos capaces de lograr algo grande. Nos enfocamos en la calidad del equipo más que en cualquier otro aspecto, ya que entendíamos que el contenido era lo esencial. Independientemente del área de aplicación, ya sea un software de gestión de restaurantes, de lavanderías u otro producto, confiábamos en que, si el equipo era bueno, el resultado sería

excelente. La clave del éxito radica en tener un equipo con talento y comprometido.

### **34.- ¿Cuáles son tus mejores aliados en los malos momentos?**

Pues ahí está, como siempre, en el ámbito laboral, el equipo que tengas es fundamental. En mi caso, el equipo de dirección de Qamarero, es de vital importancia. En toda empresa, es imprescindible contar con un equipo central comprometido, que esté dispuesto a darlo todo, incluso sin ser necesariamente socios. En nuestro caso, a este equipo lo llamamos 'la mafia'. Este grupo debe tener una visión unificada y trabajar en armonía. Dedicamos una gran cantidad de esfuerzo en reuniones de alineación, asegurándonos de que todos compartamos la misma visión y salgamos de esas reuniones con un compromiso renovado. Durante estos encuentros, analizamos los logros hasta el momento y planificamos los próximos pasos para avanzar juntos en la misma dirección, a tirar todos del carro.

### **35.- ¿Es verdad que el emprendedor no tiene vida? ¿Tu proyecto es tu vida?**

¡Excelente pregunta! Jejeje. He experimentado una notable evolución desde mi primer emprendimiento hasta la situación actual. Con el tiempo, uno se convierte en un profesional del emprendimiento, anticipando los acontecimientos o teniendo una intuición más aguda sobre el rumbo de las cosas. Al principio, mis proyectos dominaban cada hora del día, los siete días de la semana; mi mente estaba constantemente enfocada en el proyecto y en las personas que formaban parte del equipo, ya que era yo era quien impulsaba el progreso con mayor fuerza. Sin embargo, con el paso del tiempo, he aprendido a separar de manera más clara mi vida laboral de la personal. Esta evolución no implica que mi enfoque actual sea deficiente; al contrario, he adquirido sabiduría y experiencia, lo que se traduce en resultados más eficientes.

**36.- Es sabido que una de las mayores dificultades económicas que se pueden presentar a la hora de emprender es hacerse cargo de tu propia seguridad social así como los costes laborales y además es un tema de actualidad. Las nuevas tarifas y escaladas, ¿lo ve una solución adecuada? ¿O harían falta más cambios en todo lo que respecta a la Seguridad Social?**

Voy a intentar responderte esto sin faltar el respeto a la clase política. Desde la perspectiva de los autónomos como empresarios individuales, considero que la cuota reducida es una medida acertada que fomenta la creación de empresas. Personalmente, pude beneficiarme de estas bonificaciones gracias al apoyo del CADE de la Universidad Pablo de Olavide, lo cual fue de gran ayuda en mis inicios. Sin embargo, al constituir una sociedad limitada, surge la obligación de pagar la cuota de autónomo societario, la cual es considerablemente alta. Este aspecto plantea dudas sobre la

idoneidad de la política actual, ya que un país debería incentivar la creación de empresas en lugar del autoempleo.

Desde mi punto de vista, el actual sistema de escalado de tarifas no parece ser la solución más efectiva. Además, los altos costes laborales que debe asumir la compañía a la hora de contratar un trabajador constituyen una carga significativa, representando hasta un 35% del coste salarial. Lo cual es una absoluta barbaridad. Esta medida no favorece la generación de empleo. Por ejemplo, en Qamarero, actualmente tenemos a 30 personas en nómina, pero si el gasto en seguridad social fuera del 10% en lugar del 35%, podríamos haber contratado a más de 40 personas. Es evidente que el gobierno y las administraciones deben revisar esta situación, aunque comprendo que es un desafío complejo y multifacético.

\*\*\*\*\*

Estas cinco preguntas están extraídas de otras tantas que son las siguientes y que se

han agrupado en las cinco que se acaban de exponer:

*¿Cuáles dirías que han sido tus mayores retos desarrollando el negocio?*

*¿Cómo afronta las malas rachas tanto del negocio como psicológicas?*

*¿Cuál fue la mejor forma de afrontarlas?*

*¿Cuál es vuestro mayor reto para que esta empresa sea un éxito? ¿Tenéis el suficiente tiempo libre para llevar a cabo esta idea?*

*¿Qué dificultades has encontrado hasta llegar al punto en el que estás ahora?*

*¿Cuáles son tus mejores aliados en los malos momentos?*

*¿Hubo muchos? ¿Qué sirvió y por qué siguió?*

*¿Cuáles son las principales barreras de entrada? Limitaciones...*

*¿Cuál ha sido el problema más grande que has tenido?*

*¿Cómo solventarlas?*

*¿Cómo te has enfrentado a situaciones difíciles en el pasado y cómo las has superado?*

*¿Cómo sabes cuándo hay que redefinir una estrategia? ¿Cómo gestionar la creatividad? Algunos consejos para ser creativos en los*

*momentos difíciles y sobre todo cómo sacar la creatividad cuando todo parece ir bien.*

*¿Es verdad que el emprendedor no tiene vida? ¿Su proyecto es su vida?*

*¿Qué motivación le ha llevado a no desistir?*

*¿Cómo afrontó las situaciones adversas y cómo aplicó las enseñanzas?*

*¿Qué te ha permitido seguir adelante después de los golpes?*

*¿Qué retos has superado en tu vida? ¿Cómo?*

*¿Qué dificultad te empujó al éxito?*

*¿Cuál consideras que es el mejor estado de maduración de una tecnología para lanzarlo al mercado?*

*¿Qué fue lo que más te costó solucionar en tu empresa?*

*Es sabido que una de las mayores dificultades económicas que se pueden presentar a la hora de emprender es hacerte cargo de tu propia seguridad social (cuota de autónomo) es de tema de actualidad las nuevas tarifas y escaladas, ¿lo ve una solución adecuada? ¿O harían falta más cambios?*

*¿Cómo las supera?*

*Tienes algún método para superar las dificultades que te van apareciendo*

Así que estas preguntas son las que le interesan a la gente joven emprendedora y que preguntarían a otros jóvenes que facturan más de un millón de euros en lo que a sus dificultades se refiere.

## **7º BLOQUE: SOBRE LOS LOGROS:**

### **37.- ¿Describe tu mayor logro y cómo lo conseguiste?**

Mi mayor logro hasta la fecha ha sido mi participación, como cofounder, en el lanzamiento de Qamarero, mi tercer emprendimiento. Lograr establecer un sólido proceso de ventas, construir un equipo dedicado y desarrollar una maquinaria de ventas eficiente ha sido un desafío significativo que he superado con éxito. En el mundo empresarial, encontrar la fórmula adecuada para vender un producto es fundamental, y haber alcanzado este hito de manera escalable y continua, acompañado de métricas sólidas, representa un logro invaluable. Considero que este logro no solo ha sido un pilar fundamental en el desarrollo de Qamarero,

sino que también ha sentado las bases para el crecimiento y la estabilidad de la empresa a largo plazo.

**38.- ¿De cuál te sientes más orgulloso y por qué? ¿Cuál fue la clave para conseguirlo?**

Prácticamente compartiría la misma perspectiva. Mi gran logro ha sido establecer la maquinaria de ventas de Qamarero. Este proceso ha implicado una dedicación incansable. Me apoyé mucho en literatura y publicaciones relevantes para el software como servicio (SaaS), que luego hemos aplicado en Qamarero teniendo en cuenta la particularidad de nuestra industria.

Es importante destacar que este proceso de aprendizaje ha sido una combinación de éxito y fracaso, ya que algunas estrategias resultaron ser efectivas mientras que otras no tanto.

**39.- ¿A quién le daría las gracias por el consejo preciso en el momento**

## **adecuado y cuál fue ese consejo que los demás pudiéramos tener en cuenta?**

En el primer emprendimiento en Courbox Learning, el consejo fue por parte de un fondo de inversión que básicamente me sugirió dar salida al proyecto, ya que, en su opinión, me había equivocado en ese negocio. Esa conversación fue muy reveladora porque era realmente imposible alcanzar las cifras y objetivos que nos habíamos marcado, y esa persona nos abrió los ojos. El consejo del fondo de inversión fue crucial porque nos hizo reflexionar sobre la viabilidad real del proyecto, lo que nos permitió redirigir nuestros esfuerzos hacia nuevas oportunidades que pudieran surgir y dimos salida a la compañía vendiéndola a otro player.

#### **40.- ¿Cuál ha sido tu mayor logro no reconocido?**

Para mí, uno de los logros más significativos pero menos reconocidos es haber salido ileso de un proyecto de emprendimiento. Considero que es crucial destacar este tipo de experiencias, ya que pueden servir de gran aprendizaje para otros emprendedores que están comenzando su camino. En mi caso, lograr salir indemne del primer proyecto empresarial, como fue el caso de Courbox Learning, fue en sí mismo un éxito. Afortunadamente, pude vender los activos y darle una salida digna al trabajo que hicimos. Este tipo de logros, aunque no siempre sean reconocidos públicamente, son valiosos hitos en el viaje del emprendedor y merecen ser destacados por su significado y lecciones aprendidas.

#### **41.- ¿En qué momento te das cuenta que tu idea o proyecto llega a tener una relevancia importante?**

Parto de la base de que, para mí, la relevancia se mide en términos de facturación. Creo firmemente que alcanzar cifras significativas en ingresos es fundamental para poder afirmar que uno ha alcanzado un nivel relevante en el mundo empresarial. A menudo, se confunde la relevancia con la visibilidad mediática, pero es evidente que gracias al respaldo de instituciones como Andalucía Emprende, Andalucía Open Future, o cualquier entidad que promueva el emprendimiento en España, es más accesible aparecer en los medios. Por tanto, la relevancia puede lograrse fácilmente, pero alcanzar niveles elevados de facturación no está al alcance de todos.

Estoy especialmente orgulloso de haber alcanzado ciertos hitos económicos, entre los que destaca haber superado la cifra del millón de euros en facturación, tal como mencionaste como un criterio para ser entrevistado. En Qamarero, nuestro equipo analiza detenidamente estos logros, si bien optamos por no hacer divulgación pública al

respecto. Para mí, este progreso constante y silencioso es una fuente de gran satisfacción y demuestra el éxito de nuestro esfuerzo conjunto.

\*\*\*\*\*

Estas cinco preguntas están extraídas de otras tantas que son las siguientes y que se han agrupado en las cinco que se acaban de exponer:

*Si bien todos nos vamos poniendo metas para ir cumpliéndolas poco a poco, dime 3 metas que hayas cumplido, que hayan sido un antes y un después para ti. ¿De cuál se siente más orgulloso y por qué? ¿Cuál fue la clave para conseguirlas?*

*¿Cómo has llegado hasta ese logro? ¿Cómo pretendías llegar hasta ese logro?*

*Describe tu mayor logro y cómo lo conseguiste.*

*¿Tuviste que ceder y adaptarte mucho para alcanzar el mejor resultado para alcanzar el éxito?*

*¿Cuáles hubo y a qué edad?*

*¿Cómo podemos emprender y no morir en el intento?*

*¿Cuál es tu mayor logro?*

*¿Qué se siente?*

*¿Cómo crees que tus logros anteriores te han ayudado a crecer y desarrollarte como persona o profesional?*

*¿A quién le daría las gracias por el consejo preciso en el momento adecuado y cuál fue ese consejo que los demás pudiéramos tener en cuenta?*

*¿Cuál fue el logro de tu vida que más te costó (esfuerzos, sacrificar relaciones...)?*

*¿Cuáles son sus mayores aprendizajes?*

*¿Cómo los ha disfrutado y no le ha afectado porque se le suban a la cabeza?*

*¿Cuál ha sido tu mayor logro no reconocido?*

*¿Qué has aprendido de tus fallos? ¿Y de tus logros?*

*¿Qué logro te ha costado más conseguir?*

*¿Te sientes orgulloso? ¿Podrías hacer algo más?*

*En qué momento te das cuenta que tu idea o proyecto llega a tener una relevancia importante*

*¿Se los propone o llegan más inesperados?*

*¿Qué es lo que más te motiva de tus logros?  
¿El dinero que ganas con el negocio? ¿El convertir en realidad una idea?*

*Y por último, ¿qué te preguntarías a ti mismo que crees pudiera ser una pregunta con valor?*

Por último, darte las gracias por esta charla y por todo lo que haces por los emprendedores universitarios. Simplemente me queda recalcar, precisamente con el fin de ayudar a esta gente joven como yo, que acepten retos que los saquen de su zona de confort y que “se pongan a rebufo” de alguien que ya sabe. Aprenderán muchas cosas (procesos, estrategias, comunicación con clientes, etc.) sin arriesgar nada y cobrando. La mejor manera de hacerlo es en una buena startup en fase inicial a la que puedan aportar sus ganas e ilusión. Estoy seguro de que esto les ayudará mucho en el futuro cuando ellos quieran emprender.

Y otras preguntas que plantearon los jóvenes y que he intentado agrupar en estas 40+1 preguntas y que son más generales y con interés para conocer mucho mejor a estos emprendedores con alto valor.

*Imagino has tardado varios años en llegar a esta facturación, ¿cómo has aguantado el resto de años hasta llegar a lo que has llegado?*

*¿Has intentado lo que haces a día de hoy anteriormente?*

*Emprender es una auténtica montaña rusa, ¿podrías destacarme algún momento en el que hayas estado a punto de abandonarlo todo?*

*¿Cuáles son las tres cosas que le han llevado a donde le han llevado? ¿Conocimiento, actitud, habilidades, formación, contactos, persistencia?*

*¿Qué recomendarías a tu yo del pasado?*

*¿Cuál fue la metodología de trabajo que has llevado a cabo?*

*¿Cómo conseguiste tus primeros clientes?*

*¿Cómo te mantuviste en la ola para seguir creciendo?*

*¿Qué cambiarías del pasado?*

*Tiempo que dedica, como se le ocurrió si anima a seguir*

*¿Cuál es el capital inicial que uno debe tener para emprender?*

*¿Cómo lo ha hecho?*

*¿Cómo equilibras tu vida personal y profesional con una carga de trabajo tan exigente?*

*¿Cuáles son los miedos que no tenía antes y ahora sí? ¿Cómo conciliar la vida en los inicios mucho trabajo y poco presupuesto y tiempo para la vida diaria? ¿Cuál es el plan si todo sale bien y cuál es el plan b si todo sale mal después de la experiencia y el conocimiento a cuestas?*

*De 1 a 100, ¿Cómo evaluarías el factor de la suerte en emprendimiento?*

*¿Qué te llevó a tener la idea de negocio?*

*¿Qué papel tendría la IA en tu nueva aventura?*

*Una vez que alcanzas una facturación tan grande, ¿crees que se pierde el interés por emprender? Es decir, una vez alcanzado el éxito ¿el espíritu emprendedor desaparece?*

*¿Hasta dónde estás dispuesto a llegar?*

*¿Cómo te ves en 5, 10 y 20 años?*

*¿De dónde sacaste la idea?*

*¿Si tienes un socio tecnológico, cómo lo has encontrado?*

*¿Cómo lidias con el síndrome del impostor?*

*¿Qué acciones tomas desde tu compañía para frenar los efectos de la crisis climática?*

*¿Cómo harías para ayudar a otras personas a conseguir lo mismo que tú?*

*¿Piensa seguir con el negocio, iniciar otros nuevos o vender y retirarse para vivir de las rentas?*

## SECRETOS A VOCES. CONCLUSIONES

No solo puedo extraer conclusiones de esta esclarecedora entrevista con Antonio Cardenal, sino que también hay una serie de secretos y consejos valiosos provenientes de un conjunto de jóvenes emprendedores talentosos. Aunque muchos de estos consejos ya son conocidos, vale la pena resaltarlos.

Una de las primeras conclusiones o secretos a voces es que las ideas de negocio surgen de las propias experiencias personales de los emprendedores. Recuerdo muchas ocasiones en las que he asistido a talleres de emprendimiento, innovación o capacitación, donde siempre hay una diapositiva que dice: "Haz de tu pasión tu profesión". No cabe duda de que aquello que apasiona a una persona le sirve para desarrollar ideas de negocio.

He apoyado a personas a buscar financiación, como Juan López Gil, amante del arte marcial Jiu Jitsu y que actualmente se dedica como profesional videógrafo de deportistas de ese deporte. Destacar a personas apasionadas por las fiestas populares, quienes han puesto en valor vendiendo productos

vinculados con estas festividades, incluso con la Semana Santa. Un ejemplo es Javier Ramos Picchi y Javier Ayala Diosdado con su empresa Pepe Pinreles y sus famosas Holy Cards, para los que fui asesor artístico de la sección de Sevilla. Otro ejemplo es Antonio Donaire, quien dejó su carrera jurídica tras trabajar en compañías aseguradoras y bancarias para montar una productora audiovisual porque su pasión es el arte y el cine, lo que le llevó a dirigir y producir cortometrajes como “Sonata” con menciones en Cannes, así como largometrajes y documentales. En el caso de Antonio Cardenal, es él mismo quien nos ha dicho que le gusta la hostelería y eso le lleva a cofundar Qamarero.

Según el informe GEM a nivel nacional, podemos observar la principal motivación de las personas emprendedoras nacientes. Aunque en la mayoría de los casos y en los últimos años, el porcentaje de personas que emprendían debido a la escasez de trabajo superaba el setenta por ciento, en 2023 solo el cincuenta y siete por ciento de las personas que están comenzando a emprender lo hacen por esta razón, es decir, con el objetivo del

autoempleo. Este es un leve indicativo, aunque basado solo en un año, de que el emprendimiento por necesidad ha disminuido.

La referencia a la experiencia viene dada por dos vías: la pasión y el gusto de cada emprendedor al emprender por un lado, y la experiencia laboral como tal por otro. Una de las conclusiones alineadas con esto es que los emprendedores que crean su primera empresa sin haber tenido experiencia en el mercado enfrentan muchas más dificultades. Por eso es fundamental conocer bien el mercado, incluso si tu trabajo es por cuenta ajena, ya que esto te permite entender a los clientes, cómo funcionan los proveedores, cómo se llega a ellos, en qué falla la competencia, cómo se crean los equipos de trabajo y muchas cosas más que se adquieren con la experiencia.

Así que ya sea por la experiencia laboral como por la experiencia personal por tus gustos y pasiones son una fuente de creación de empresas y una de las formas que te lleva al emprendimiento.

La segunda principal conclusión es que si quieres llegar lejos debes emprender acompañado. Es cierto que el gran volumen de empresas en España en España son empresas unipersonales, el clásico autónomo supone el 57% del total de empresas en España, son casi 1,8 millones de empresarios individuales respecto del 3,2 millones del total de empresas en España. Hay que señalar que la comunidad autónoma de Andalucía es la segunda de España en número de empresas tras la comunidad autónoma de Cataluña según los últimos datos del INE (2024). Y es que si queremos crecer y crear una gran compañía debe haber un equipo complementario donde haya personas referentes en marketing digital, otras en tecnología y otras en diseño y producción. Es lógico que no sabremos de toda y cada una de las parcelas.

Tercera conclusión. El que la sigue la consigue. Tercer emprendimiento de Antonio Cardenal Cofunder de Qamarero. Y pese a la juventud de muchos de ellos y aun siendo jóvenes son personas con mucha capacidad de captar recursos emprender y caer y volver a actuar. En 2021 el South Summit que es uno

de los eventos top nacional de startups e innovación donde hay una conexión nacional del mundo innovador y tecnológico de España lanzó un informe que acreditaba que el 60% de los emprendedores habían emprendido varias veces. Hay que tener muy en cuenta que dichos datos se extraen de un evento donde los emprendedores por necesidad que buscan más el autoempleo son minoritarios respecto a emprendedores con mayor talento tecnológico que ven en las startups grandes oportunidades de negocio.

La cuarta conclusión o secreto a voces es la perseverancia, la constancia y como suelo denominar que esto de emprender es para personas muy “jartibles”. Este adjetivo que la Real Academia de la Lengua aún no ha incorporado y que no dudo en que deberá incorporarlo para aquellas personas con mucha capacidad de sacrificio, esfuerzo. Y lo veo tan claro que los emprendedores jóvenes que llegan lejos son por su perseverancia e incansable afán de progresar y no rendirse. Las famosas Entrepré Europeas en el apartado de la competencia de búsqueda de recursos lo deja claro: Motivación y perseverancia. Mantener

el foco y no rendirse, ser paciente en el proceso de conseguir los objetivos y resiliente bajo presión o fracasos puntuales.

El quinto secreto a voces es que la inteligencia artificial nos va a transformar y que hay mercado en dicha tecnología. No sabemos hasta qué punto y desde cuándo pero es para hoy, para ya. No soy tecnólogo y me voy adaptando según aprendo de los emprendedores pero no hace falta leer mucho las tendencias de Gartner como para saber que nos va a transformar la forma de relacionarnos y los mercados. ¡La IA está aquí ya!

Sexto secreto. Este secreto sí que se recomienda que sea a voces, y es que suele ser un error de las primeras experiencias emprendedoras de jóvenes el no contar mucho la idea de negocio no vaya a ser que se la copien. Pues todo lo contrario, hay que contarla y cuantas más personas mejor. Aunque para ser riguroso hay que contársela a tu segmento de cliente. Y para concretar aún más y si no sabemos por dónde empezar Miguel Macias en su camino para innovar nos da una herramienta útil como es la matriz de

concreción de cliente. Debemos empezar a validar y empezar a preguntar por si nuestra solución tiene sentido en aquellos grupos de personas que para los emprendedores sean accesibles, que haya un tamaño de mercado relevante y que realmente sea deseable. Sobre el concepto de deseable podemos afinar si efectivamente ese segmento de clientes está insatisfecho con lo que ofrece el mercado, si hay una frecuencia de uso constante y alta y si hay intensidad. Sobre la intensidad nos evoca al dolor si es mayor o menor que en otros segmentos de clientes y es que está claro que cuando a una persona le “duele” algo pagará con más alegría. En la perseverancia recuerdo a la emprendedora Pilar Olmedo CEO de Pantala Team que junto con Francisco Sanchez en sus inicios se llegaron a presentar hasta en tres ocasiones con la misma idea y hasta el tercer año no llegaron a ganar el concurso dentro de la Universidad Pablo de Olavide siendo un proyecto vinculado con la economía circular y la moda y que llego incluso acelerarse en Lanzadera.

Siempre recordaré lo aprendido con la enérgica Rosa Siles que lo que no se comunica no existe.

Séptimo secreto: En las fases preseed inversores “haberlos haylos”...pero haber quien lo encuentra. Emprendedores que emprendan por primera vez y que con un power point le vendan el proyecto a inversores es más de película que real, al menos en España. Si es verdad que se dan casos excepcionales y los que he visto han sido por el motivo principal de tener un buen equipo. Además señalar que la tendencia de 2023 y 2024 es muy a la baja en la inversión en Startups. Y es que El Referente indica que cae un 50% respecto al año anterior. En 2023 hubo un acumulado de la inversión en España de algo más de 1.525 millones de euros invertidos en un total de 332 operaciones públicas en startups, lo que supone una bajada de la inversión de más del 50% respecto a 2022.

Como amante de la historia y el buen vino no debo de dejar de pasar dos grandes inversores de emprendedores como fueron Isabel la Católica y el Tío Pepe.

Isabel I de Castilla fue una pionera en la inversión en emprendedores, concretamente en la figura de Cristóbal Colón, donde demostró su capacidad para reconocer oportunidades con potencial transformador. Y tan transformador ya que llevo el humanismo y los valores hispanos a una tierra donde jamás pensamos que se podría llegar. Su legado como inversora visionaria sigue siendo un ejemplo inspirador en la historia de las inversiones estratégicas y el apoyo a emprendedores. La inversión de Isabel no solo proporcionó los recursos necesarios para la expedición, sino que también demostró su disposición a asumir grandes riesgos. El encuentro con América fue un hito que transformó la historia global del mundo y marcó el comienzo de la era de exploración europea por ese nuevo continente.

Y la historia del famoso Tío Pepe, un gran mentor e inversor. Este vino es probablemente uno de los mejores del mundo en términos de calidad y precio, muchas veces no somos conscientes de la importancia que tiene a nivel de negocio, marca e historia los vinos del marco de Jerez. Y en particular este

famoso José María Ángel y Vargas (conocido como Tío Pepe), financió y mentorizó al emprendedor de 23 años Manuel María González Ángel de la famosa bodega González Byass. Incluso le cedió una parte de la bodega y las botas de la solera fundacional, lo que contribuyó significativamente al éxito y la reputación de la marca.

Otro secreto que es muy difícil aplicar es que para llegar a cifras grandes de negocio, de facturación y crecimiento hay que desarrollar un modelo de negocio escalable y para ello la tecnología es clave. Esta octava conclusión parece sencilla pero no lo es, sino la mayoría de los emprendedores optarían por esta vía cuando es totalmente residual. Según el portal más riguroso en materia de Startups como es el Referente en España hay 3.640 startups, casi 19.500 empleos y 929 millones de facturación. Ello supone que el número de Startups, y por ende proyectos escalables, es muy ínfimo en número de empresas. Hay muchos trabajadores autónomos que optan por la vía de autoempleo generando incluso otro puesto de trabajo por tener a una persona contratada que aporta mucho valor al

mercado y que en ningún caso se plantean el crecimiento ni la escalabilidad. Cerca de mi casa esta Bocatas Manolo, empresario y con una persona contratada que abre solo por las mañanas y su mes de vacaciones en agosto. Y haciendo bocadillos, pues no es ni escalable, ni tecnológico pero a buen seguro tiene una magnífica propuesta de valor y un segmento de clientes claro.

El último secreto a voces que quiero trasladar es que las personas emprendedoras de éxito y con mucho talento son personas tremendamente generosas, serviciales y con ganas de ayudar a otros emprendedores que quieren emprender. Veo amor en lo que hacen, cómo lo hacen y lo que les motiva y su propósito. Antonio Cardenal es un ejemplo de ello. Lo he visto en muchas ocasiones y es constante que dichas personas me digan que, pese a su ajetreada vida de ejecutivo joven, si les necesito para ayudar a otros emprendedores a dar alguna charla inspiradora, a ponerles en contacto con otros agentes están dispuestos. Son personas buenas con ganas de ayudar al prójimo. El talento y la bondad van unidas y a la mente me viene las palabras de

San Juan Pablo II a los jóvenes en Chile en 1987: ¡El Amor siempre vence!...el amor siempre triunfa.

El mayor secreto de los emprendedores para triunfar por tanto es el Amor.

En Chiclana de la Frontera a 25 de julio de 2024 festividad de Santiago Patrón de España

## BIBLIOGRAFÍA

Blanck S. & Dorf F. (2013). El Manual del Emprendedor. Guía paso a paso para crear una gran empresa.

"Calvo, N.; Fernández-Laviada, A.; Monje-Amor, A. & Atrio, Y. (2024). Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2023-

2024. Ed. Universidad de Cantabria. DOI: <https://doi.org/10.22429/Euc2024.000>"

Cinco Días. (2022, 26 de julio). Emprendimiento entre los jóvenes universitarios. El País. [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2022/07/26/emprendedores/1658816709\\_420251.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2022/07/26/emprendedores/1658816709_420251.html)

El Referente. (2024, 22 de enero). La inversión en startups cae un 50% y el año 2023 cierra con 1.525 millones de euros invertidos en 332 operaciones. <https://elreferente.es/actualidad/la-inversion-en-startups-cae-un-50-y-el-ano-2023-cierra-con-1-525-millones-de-euros-invertidos-en-332-operaciones/#:~:text=El%20a%C3%B1o%202023%20cierra%20con%20un%20acumulado%20de%20la%20inversi%C3%B3n,del%2050%25%20respecto%20a%202022>

Gonzalez, I. (2020, 13 enero) Andalucía Económica presenta la 'XVI Encuesta sobre Vocación

Emprendedora en Andalucía' <https://andaluciaeconomica.com/andalucia-economica-presenta-la-xvi-encuesta-sobre-vocacion-emprendedora-en-andalucia/>

INE Instituto Nacional de Estadística (2024). <https://www.ine.es/>

Informe 2023 Microbank. Microbank, financiación con impacto social. <https://www.microbank.com/deployedfiles/mbk/Estaticos/PDF/informes-anuales/es/informe-anual.pdf>

Informe Adecco Jóvenes emprendedores 2015. <https://www.adecgroup.com/es-es/-/media/project/Adecco%20Group/Adecco-Group/spain%20content/2015%20Press%20Releases/2015/661.pdf>

Informe e2 Perspectivas de los alumnos de enseñanzas medias sobre empleabilidad futura y mercado de trabajo (2024), edición 13<sup>a</sup>. Fundación Cámara Sevilla, Campus Cámara Comercio Sevilla y la Fabrica Sevilla. <https://camaradesevilla.com/2024/06/05/informe-e-2024-empleabilidad-futura-y-mercado-de-trabajo/>

Instituto Nacional de Estadística (2024), notas de prensa DIRCE. [https://www.ine.es/prensa/dirce\\_2023.pdf](https://www.ine.es/prensa/dirce_2023.pdf)

- Macias M. (2017). El Camino para innovar. Editorial Deusto.
- Ruiz N., Diáñez P. y Franco N. (2023) Como emprenden los universitarios andaluces. Elección de carreras. Creación de empresas. Guesss 2018-2021
- Sousa E. y Pizarro I. (2021). Informe GUESSS ESPAÑA 2021 El espíritu emprendedor de los estudiantes universitarios. Informe GUESSS-HEINNOVATE Universidad Pablo de Olavide 2021 El espíritu emprendedor de los estudiantes universitarios y de la Universidad.
- South Summit Innovation is business, mapa del emprendimiento (2021). [https://www.ceoe.es/sites/ceoe-corporativo/files/content/file/2021/10/08/110/mapa\\_emprendimiento\\_2021.pdf](https://www.ceoe.es/sites/ceoe-corporativo/files/content/file/2021/10/08/110/mapa_emprendimiento_2021.pdf)
- Tio Pepe. (s.f.). Historia. <https://www.tiopepe.com/es-es/historia>
- Unión Europea. Comisión Europea (2024). <https://eur-lex.europa.eu/ES/legal-content/glossary/entrecomp.html>
- Universidad Pablo de Olavide de Sevilla (2022). [https://www.upo.es/upo\\_opencms/opencms/Galerias/Descargas/InfoEstudiantes/Notas-de-corte\\_-UPO-2021-22.pdf](https://www.upo.es/upo_opencms/opencms/Galerias/Descargas/InfoEstudiantes/Notas-de-corte_-UPO-2021-22.pdf)