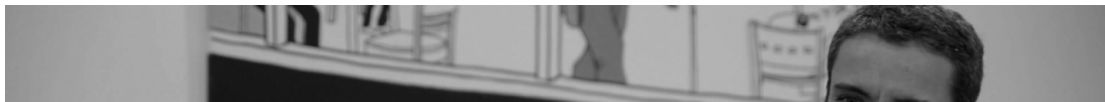


# ACTUALIDAD

ÚLTIMOS ARTÍCULOS



HOMÉPAGE

ACTUALIDAD

ECOSISTEMA

FORO

DIRECTORIO

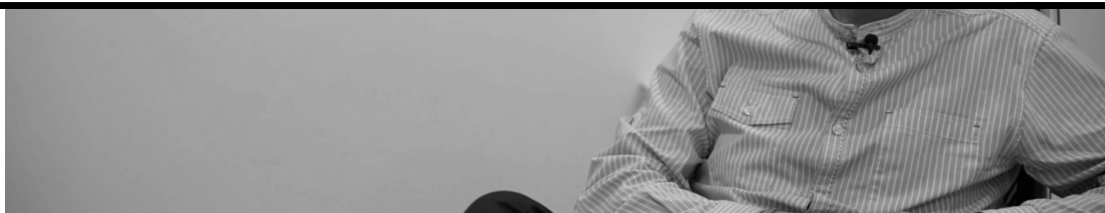
SOBRE DIGITAL BUZZING

SPAIN STARTUP HUB

RESEÑAS

ARCHIVO

CONTACTO



EMPREENDEDORES

## Fernando Polo: "Lo que suele limitar el éxito es cuando te conviertes en un mal jefe"

por Benjamín Romero / 18/01/2016 / 0 comentarios

Fernando Polo, Territorio creativo, es autor de libros como el recientemente publicado #Lidertarios: creando emprendedores en la era digital. Él es emprendedor con una dilatada y exitosa carrera y conocido en el mundo de las redes sociales y el marketing por su labor como socio fundador de Territorio creativo.

El próximo día 28 de enero, Spain Startup Hub organiza el evento Spain Startup de emprendedores en Londres y tenemos la suerte de contar con su experiencia y conocimiento.

ASISTIR A SPAIN STARTUP

Polo está llevando a cabo la internacionalización de Territorio creativo en Inglaterra. Algunos de vosotros habéis tenido el placer de conocerle ya. Así que no os perdáis esta entrevista donde nos cuenta sus secretos como emprendedor y comparte con nosotros las claves de la internacionalización de Territorio creativo. En definitiva, nos pone los dientes largos de cara al evento Spain Startup donde va a hablar de *Los 10 ingredientes para comerte el mundo y no atragantarte con tu startup*.

Fernando Polo da claves para emprender en Londres



**Spain Startup**  
 El evento de los emprendedores españoles en Lond  
 28 de enero, 18:30  
 Wework Soho  
 W1F 8BH, London

**Asistir**

@DIGBUZZING

**Digital Buzzing Uk**  
 @DigBuzzing

Los países que más ayudas emprendedores  
[economista.es/empredec](http://economista.es/empredec)  
[@economistaes](https://twitter.com/economistaes)

Abrir

**Digital Buzzing Uk**  
 @DigBuzzing

Cómo aplicar el storytelling  
[#emprededores](#) [#startup](#)  
 Mostrar resumen

**Digital Buzzing Uk**  
 @DigBuzzing

Twittear a @DigBuzzing

COMPARTE

0 LIKES 0 TWEETS

FACEBOOK TWITTER

RECIBE NUESTRO

Correo electrónico



Nombre

Apellidos

SUSCRÍBETE

Edición: José Luis Concejero / Grabación: María Pulgar

### Para romper el hielo, ¿un emprendedor nace o se hace?

Creo que hay muchos emprendedores que se han hecho y que no nacieron con vocación de emprendimiento. Así que no vale decir: yo no estoy hecho para ser emprendedor. Si quieres ser emprendedor, puedes serlo.

// *Emprender en un país que no es el propio es especialmente doloroso*

### Se dice que la combinación de una buena idea, una buena ejecución y un buen equipo son claves de éxito de una startup, ¿cuál fue la clave de tu éxito y el de Territorio creativo?

Territorio creativo es una historia de éxitos y fracasos. Y ha habido muchos factores que han confluído. De hecho son tantos que posiblemente no sirvan ni como receta. Pero desde luego, una empresa de servicios profesionales como la nuestra, un poco consultora, un poco agencia creativa en el entorno digital, necesita sobre todo gente-equipo. Consiste en que la gente quiera tomarse la molestia de innovar, de dar servicio a los clientes, de no dejar de aprender. Y eso se consigue con un buen equipo.

### Si tuvieras que decir 1 o 2 ingredientes que han sido fundamentales para llegar a ser un emprendedor de éxito. ¿Cuáles serían?

Lo tengo bastante claro. Es la confianza. Como emprendedor te tienes que dejar la piel. Entonces se da por supuesto que la emoción y la pasión las tienes. Lo que más le cuesta a un emprendedor en general -mi principal obsesión- es que tienen que aprender a delegar, a confiar en las personas. Que tienen que dar autonomía a las personas con las que trabajan. No deben ser intervencionistas.

Lo que suele limitar el éxito, el crecimiento en los equipos, es cuando te conviertes en un mal jefe. No hay nada peor para desmotivar a un equipo que ser un mal jefe.

// *Es un error plantear la actividad en entornos digitales y sociales como audiencias*

### Si pudieras retroceder en el tiempo, ¿hay algo que cambiarías o preferirías que hubiera sido de otra manera?

¡Puf!, muchísimas. Es más, lo cambiaría casi todo. Por ejemplo, habría adelgazado antes. Adelgacé hace tres o cuatro años y cada día me preguntó por qué no adelgacé antes. ¡Es una broma!

Habría intentado darle mucha más importancia a la programación. Soy ingeniero industrial y aprendí a programar pero no lo he hecho nunca. Si hay algo en particular que me gustaría cambiar a día de hoy, como emprendedor digital, es haber tenido la posibilidad de codificar con mis propias manos.

### Una de las dificultades que tiene un emprendedor en sus inicios -y más emprendiendo en otro país- es que tienes que atraer a personas que hagan que tu startup tenga éxito. Me refiero a miembros de equipo, inversores, socios estratégicos... ¿Cómo lo hicisteis en el caso de Territorio creativo?

La internacionalización de la empresa es un tema delicado. Y emprender en un país que no es el propio es especialmente doloroso porque te falta la red, el networking natural, los contactos. Y para un emprendedor, en los primeros momentos, esa red de personas, amigos, de soporte emocional en muchos casos, falta. Por eso, creo que es muy importante que como emprendedor en un país diferente al tuyo, empieces a crear una

red de networking y una red de contactos.

En nuestro caso, además, se mezclan factores. Es una empresa de servicios y estas empresas escalan mal en general. Depende mucho de las personas y, evidentemente, si analizamos cómo lo hacemos en cada país, es diferente.

En Colombia y en México, sí que ha sido un acercamiento más directo de contratar una persona adecuada, hacerle socio y que sea la que desarrolle la actividad con la marca Territorio creativo ya que esta tiene todavía cierto predicamento en Latinoamérica.

Sin embargo, como lo estamos haciendo en Inglaterra es un poco diferente. Creemos que llegar aquí con una marca española será más complicado. Entonces, estamos buscando un partner que posiblemente nos lleve a una fusión.

### **Territorio creativo es bastante conocido después de varios años y ahora estáis en 5 o 6 países incluyendo Reino Unido. ¿Cuándo y por qué decidisteis dar el paso a abrir oficinas en otros países?**

Territorio creativo tiene una historia de 18 años y en el 2009 nos refundamos. La compañía la fundaron mi hermana Mari Cruz y mi hermano Juan Luis Polo. Decimos que nos refundamos porque nos tuvimos que volver a reinventar. Yo me incorporé también a la compañía en ese momento.

Del 2009 al 2011 crecimos bastante en nuestra oficina de Madrid. En un momento dado tuvimos claro que el modelo de empresa al que aspirábamos -un modelo de servicios relevante- tenía que estar en más de una ubicación para atender las necesidades del mercado y sobre todo también para ser multicultural. No solamente es estar en otros países para generar ingresos sino ser globales con ciertas capacidades locales.

En el 2011 decidimos que teníamos que ser una empresa global. Lo primero que hicimos fue irnos a Latinoamérica. Hicimos un pequeño sondeo de Brasil. Lo vimos muy complicado. Entonces, nos encontramos con la persona adecuada en Colombia. Era uno de los tres o cuatro países que teníamos en mente y arrancamos en Colombia.

Antes, habíamos abierto la oficina de Barcelona. No es que quisiéramos internacionalizarnos en Barcelona -se ríe- sino que eso nos enseñaría a trabajar con dos oficinas. Realmente al final lo que queríamos era aprender a trabajar con oficinas conectadas en remoto.

Cuando abrimos Colombia, sabíamos que México tenía sentido. Y hemos abierto oficina allí este año. Ahora, vamos a abrir en Perú porque hemos encontrado un partner concreto muy adecuado.

### **¿Cómo os habéis estado preparando para veniros a Inglaterra?**

La internacionalización hacia Inglaterra es muy diferente al proceso que hemos llevado a cabo en Bogotá o en México. Somos muy conscientes de que en Inglaterra, el mercado digital es muy maduro. Nosotros llegamos aquí casi como Marroquíes a España queriendo enseñarles y demostrarles que podemos ayudar en algo y eso no es fácil. No quiero decir que los ingleses sean muy chovinistas o elitistas pero un poco sí que lo son.

El enfoque es diferente. Desde hace año y medio, teníamos contacto con una empresa con la que trabajamos conjuntamente para Toyota. Ellos trabajaban para Europa y nosotros para España. ¡Qué típico! Lo que vimos claro es que el modo de internacionalización en Inglaterra pasaría por encontrar un partner y establecer diferentes grados de partnerships. Podría ser una colaboración en el país, fuera del país, o, como estamos haciendo, con una fusión.

Ahora me he mudado con mi familia a Brighton porque es la única posibilidad real de hacerlo. El enfoque era buscar esos partners y de hecho parece que lo hemos encontrado.

Territorio creativo ha cerrado un acuerdo con Bloom Worldwide, agencia y consultora digital inglesa, para llevar adelante una fusión por adquisición que cambiará la naturaleza y el alcance de ambas compañías. Este camino que arrancamos nos facilitará la entrada en el mercado británico y desde ahí, prestar servicios en el norte de Europa y otros países de ámbito anglosajón bajo la marca Good Rebels. *(Si quieres conocer más esta alianza te sugiero que leas el artículo que el mismo Fernando ha escrito en el blog de Territorio creativo)*

Paso ciertos días a la semana en España o Latinoamérica, pero otros días en Inglaterra. Además, Brighton está muy cerca del aeropuerto de Gatwick y los aviones a España son muy baratos. Estoy muy joven, fuerte y puedo pegarme la paliza de volar a Londres todas las semanas. Somos pacientes. Sabemos que va a pasar un tiempo. Hemos gestionado la expectativa y controlado el coste de mi expatriación.

### **Eres autor de *Socialholic: Todo lo que necesitas saber sobre marketing en medios sociales*. ¿Cuáles son**

## los componentes para que una startup enganche con una audiencia tan variada y exigente?

No es sencillo. Escribimos *Socialholic* en el verano de 2011 y lo publicamos en 2012. Las cosas han cambiado. Cada vez los entornos digitales y, en particular, las plataformas sociales se han hecho más publicitarias. Hace falta más inversión. No es tan sencillo como decir voy a montar un blog o voy a montar una cuenta en Twitter y que todo el mundo venga a mí.

Territorio creativo, casualmente, se benefició de ser uno de los primeros blogs de marketing digital en el año 2005 y eso nos dio una proyección de marca muy importante. De hecho, decimos que es uno de los factores clave de la empresa. Lo cierto es que ahora no es tan fácil. La startup que nace se plantea cuánto esfuerzo puede poner para generar audiencia en los entornos sociales.

Quizás, es un error plantear la actividad en entornos digitales y sociales como audiencias. Sino que lo que realmente hay que generar de forma honesta y fidedigna es una comunidad. Entablar relaciones con las personas. Utilizar los entornos sociales y digitales para aprender, escuchar y entender lo que realmente la gente, que va a utilizar nuestras herramientas, nos puede aportar. Es una forma de generar transparencia, comunidad, *engagement* con ciertas personas. Con lo cual, no hay que obsesionarse por las audiencias. Si lo que queremos hacer es un *awareness* masivo de nuestra herramienta es evidente que lo que hace falta hoy, como antes, es mucho dinero.

Es mucho mejor plantearse acciones muy concretas de captación de usuarios y desarrollar una identidad digital de nuestra startup en medios sociales, sobre todo, a través de la personalidad del emprendedor.

## ¿Cómo ves a España actualmente en relación al emprendimiento y la inversión?

Han sido dos o tres años buenos de consolidación. Empieza a haber startups españolas importantes, casi unicornios diría yo. Sobre todo, la inversión en startups ha crecido bastante.

Recuerdo que cuando monté mi startup en 2002 queríamos irnos a Silicon Valley. Hoy, sabiendo lo que sé, seguiría recomendado a los emprendedores en España salir fuera. Pero no solo porque hay más posibilidades de emprendimiento fuera de España -aunque las cosas han mejorado mucho y los business angel y el capital riesgo está creciendo- sino porque todavía hay más dinero fuera de España. También fuera hay más cultura de riesgo y de startups digitales.

Ahora, sabiendo lo que sé, no nos fuimos a Silicon Valley. Estaba muy lejos. Pero ahora sé que me habría venido a Londres.

EMPRENDEDORES INTERNACIONALIZACIÓN REINO UNIDO STARTUP

## COMPÁRTELO

OTROS COLEGAS ESTARÁN INTERESADOS

0 0 2 0 0

## SOBRE EL AUTOR

MÁS INFORMACIÓN SOBRE ÉL



### Benjamín Romero

Es madrileño, periodista, y emprendedor en Londres. En 2013, nació su startup Wibbu Education Studios de la que es cofundador. Con otros españoles, ha creado el blog [digitabuzzing.com](http://digitabuzzing.com) para ayudar a los emprendedores españoles y darles visibilidad a través de Spain Startup Hub. Conoce cómo funciona el ecosistema de emprendedores, aceleradoras e inversores del Reino Unido así como sus oportunidades y fortalezas.

[más artículos de Benjamín Romero](#)

# ARTÍCULOS DE EMPRENDEDORES

ARTÍCULOS SIMILARES DE EMPRENDEDORES



Los 5 puntos fuertes del ecosistema emprendedor en Londres

11/12/2015



Eventos que no te puedes perder en el 2016

19/01/2016



Despertar la inquietud emprendedora en gente profana

18/01/2016

## NO HAY COMENTARIOS

INICIA UNA CONVERSACIÓN

### No hay comentarios

Se el primero en empezar una conversación.

#### Escríbenos. ¡Tus datos están a salvo!

Tu dirección de correo no se va a publicar. Ningún dato se compartirá con terceras personas.

Comenta el texto...

Nombre y Apellidos\*

Nombre y Apellidos

Correo electrónico\*

Correo electrónico

Website

Website

ESCRIBE UN COMENTARIO

### DIGITAL BUZZING

Digital Buzzing es un espacio de información y para compartir conocimiento sobre el ecosistema de emprendedores españoles en Reino Unido.

### ECOSISTEMA

- Comunicación
- Emprendedores
- Internacionalización

### CONTENIDO

- ACELERADORA
- ANGEL INVESTOR
- EMPRENDEDORES
- EQUIPO
- EVI

Londres, Reino Unido

Inversores

digitalbuzzing@spainstartuphub.com

Marketing

Reseñas

Startups

EXENCIÓN FISCAL	FRACASO	GI
HMRC	IMPUESTOS	INTERNACI
INVERSORES	LONDRES	MARKE
MISIÓN	MODELO DE NEGOCIO	
PARTNER	PITCH	PR
REINNO	REINO	
RELACIONES PÚBLICAS	RIESGO	
TEDECAS	THE LEAN STARTUP	

© 2015 Copyright Spain Startup HUB. Todos los derechos reservados.