



Alicia Castillo, en el Museo Elder de la Ciencia y el Conocimiento durante la celebración del Summit Gran Canaria 2019. | ANDRÉS CRUZ

La venezolana Alicia Castillo es científica y nunca pensó en ser emprendedora. Fue la necesidad la que le llevó a ese camino de manera obligada. Empezó por vender galletas, llegó a manejar un fondo de inversión, hoy invierte en una media de ocho empresas al año y está construyendo un hotel de 124 habitaciones

en la capital de California, Sacramento. Participó en el Summit Gran Canaria 2019 organizado por la Asociación Heroikka y dejó su impronta de mujer que no se arredra ante nada. En su opinión, el límite está en la mente, aboga por pensar a lo grande y, sobre todo, por actuar. “Lo contrario del éxito es la inacción”, sostiene.

Alicia Castillo

Inversora, fundadora de Women Get Funded y miembro de Sand Hill Angels

“En Canarias está todo lo necesario para crear los próximos Oracle o Facebook”

Julio Gutiérrez
LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

¿Qué es emprender?

Crear riqueza usando la innovación. No es crear una empresa, esa sería una medida aceptada del emprendimiento, pero no es el único indicador.

¿Riqueza solamente para el emprendedor?

Cuando creas riqueza la tienes que compartir, no puedes hacerlo en solitario. Tienes que incluir a otros y en el proceso se reparte. También le llega al Estado, que por eso está tan interesado en fomentar el emprendimiento.

¿Por qué hace la diferencia? ¿No hace eso mismo también una empresa?

Una empresa puede destruir riqueza. Le pongo el ejemplo de una hermana que pensó en hacer bizcochitos y los vendió más baratos que el resto de empresas. Se le llenó el mercado, le pagaban a 90 días y tuvo que cerrar, prácticamente a pérdidas, porque no consideró el coste de capital hasta que recibía el dinero. Al hacer productos de mayor calidad a

menor precio, el valor percibido bajó y ninguno de sus compradores volvió a pagar lo mismo que antes de su aparición. El resto de productores se vieron perjudicados. Ese es el ejemplo de crear una empresa y destruir riqueza.

¿Hay que sentarse a esperar la magia del emprendedor o puede crearse un ecosistema que propicie la aparición de ideas?

No nací emprendedora y no creo que a nadie le suceda.

¿Por qué se convirtió?

Por necesidad. Hay dos tipos de emprendimiento. Está el romántico, que todo el mundo quiere; aquel que detecta una oportunidad, y existe también el que pasa por crear una oportunidad. Facebook se gestó donde no había nada y también puede ser que alguien haga más eficiente lo que ya existe. Pero después está el de necesidad, usado por muchos inmigrantes, el que no admite el fracaso, y ese es el que yo viví. Como eso me pasó a mí, soy una firme exponente de que el emprendimiento te cambia la vida cuando alguien te dice que puedes hacer algo. Volviendo a la

pregunta anterior, puedes crear un ecosistema, pero es la gente la que tiene que escribir el cuento.

No hay emprendimiento sin emprendedores.

Totalmente. Es un proceso humano que requiere de mucha resiliencia, de muchísima capacidad de crearse ese cuento y actuar de manera continua.

¿Cuál fue su idea?

Hacer galletas para vender, que era algo que sabía hacer.

¿Y tenía un capital inicial?

No y por eso las prevenía. Decía a los clientes que podía llevarles unas galletas la semana siguiente y como no quería decirles que no tenía dinero, les pedía que me adelantaran una cantidad para reservárselas. Con ese dinero compraba los productos y me medio mantenía. Luego vendía piedras semipreciosas de Brasil. Tenía trabajo en la universidad, pero no me pagaban porque soy venezolana y allí siempre ha sido un desastre. Me los vendían en 40 bolívares y me decían que yo los ofreciera por 150, que si no ponía un precio alto no me los compra-



“Puedes crear un ecosistema para el emprendimiento, pero es la gente la que tiene que escribir el cuento”

“No apuesto por empresas, creo ganadores; me siento con ellos y me implico totalmente”

ban. Así que se me ocurrió cobrarlo por plazos de 50 bolívares, con lo que con el primer pago ya estaba ganando dinero. Aprendí que el precio lo fija el valor.

¿Y ahora qué vende?

Llegué a manejar un fondo de inversiones, ahora invierto en empresas, en bolsa, estoy hacien-

do un hotel en Sacramento de 124 habitaciones. Cuando te pica el gusanillo del emprendimiento, ya te echas a perder para toda la vida (risas). Es muy estimulante y divertido.

Y si no sale bien, ¿cómo se afronta el fracaso?

En todas partes del mundo la gente se sienta a compartir los problemas, sobre todo los latinos. Imagínese si compartimos los éxitos, nos llaman arrogantes. En EEUU sí se hace y tenemos que crear la cultura de ver qué nos va bien y qué más podemos mejorar; compartir los éxitos y alegrarnos por los del prójimo.

¿Cómo saltó de las galletas a un fondo de inversión?

Yo he estudiado mucho, pero es la escuela de la vida la que te enseña a ser práctico. La diferencia entre ser empleado o hacer una empresa pequeña es grandísima comparada con la que hay entre tener esa empresa pequeña y una grandísima. Yo no he venido a Canarias a enseñar a tener microempresas, eso me parece una aberración, porque no puedes tener empleo de verdad, ni contratar a otros ni vacaciones. Hay que buscar el unicornio. Veo presentaciones de un proyecto local de turismo y ya estoy pensando en el próximo Airbnb, esa es la diferencia que ha marcado mi vida. Cuando piensas así, no haces más de lo mismo.

Estamos hablando de multiplicar por cien o más. ¿No es un salto demasiado grande?

Es en lo que hay que estar focalizado. Aquí, en las Islas, lo tienen todo para hacer el siguiente Facebook u Oracle, todo lo necesario está aquí.

¿A qué se refiere?

El secreto no está en pensar, sino en actuar y corregir. Actúen y los éxitos llegarán.

¿Por dónde empiezas?

Por lo más cercano. En mi caso por una mirada que cruzaron mis padres en una playa. Puede empezar por una conversación. La gente no ve la posibilidad de hacer una gran empresa, del mismo modo que un invidente no puede ver un color, pero este existe. El límite es la mente. Cómo ir haciéndolo lo puedes ver después, en el camino.

¿Nunca ha fracasado?

He creado quince empresas y he tenido que cerrar siete. Y se dan los dos casos a la vez también. Mientras manejaba el primer fondo de capital semilla de Chile, tuvimos muchos éxitos y también muchos fracasos.

¿Y qué haces si el fracaso es con la primera?

Te vas a llorar. El fracaso no es morir y el éxito no es su contrario. Lo contrario tanto del éxito como del fracaso es la inacción. Una sociedad es mucho más atractiva y agradable cuando todo el mundo está buscando y conversando sobre oportunidades. Estas son la cara opuesta a los problemas.

¿Cómo elige las empresas por las que apostar?

No apuesto, creo ganadores. Me siento con ellos y me implico en la empresa.