

# CURRO RODRÍGUEZ

PRÓLOGO DE JUANMA MORENO | EPÍLOGO DE EUPREPIO PADULA

# EL APRENDEDOR

DEL ABISMO A LA CIMA,  
DE PEDIR CHEQUES DE COMIDA A  
GESTIONAR MILES DE MILLONES DE EUROS



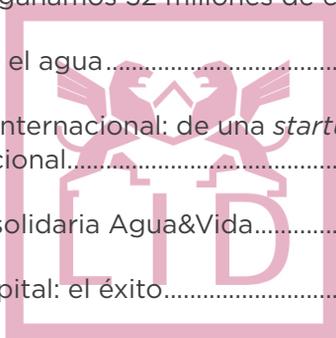
# Índice

---

Prólogo de Juanma Moreno.....	9
Introducción.....	13
<b>1.</b> El origen.....	15
<b>2.</b> El 061.....	18
<b>3.</b> La primera de las 33 empresas: Los caracoles .....	24
<b>4.</b> Primera etapa: Marruecos.....	30
<b>5.</b> La Taberna Toribios, el cambio de milenio y la boda con el amor de mi vida.....	34
<b>6.</b> La primera fábrica, la primera ruina .....	39
<b>7.</b> Los mejillones .....	44
<b>8.</b> Aguando los biberones de leche para que duren más .....	51
<b>9.</b> El pescado.....	61
<b>10.</b> Socios: ángeles o demonios I. El demonio .....	67



<b>11.</b> Curro, ¿este aviso cuánto vale? .....	74
<b>12.</b> Otra vez Marruecos .....	79
<b>13.</b> Las diez primeras empresas y adiós al pescado.....	89
<b>14.</b> Córdoba .....	95
<b>15.</b> Socios: ángeles o demonios II. El demonio .....	101
<b>16.</b> Mi cuerpo se vuelve contra mí. Espalda rota, angina de pecho y tromboembolismo pulmonar .....	107
<b>17.</b> Cómo montar una fábrica de 5 millones sin dinero .....	112
<b>18.</b> La noche que ganamos 32 millones de euros.....	121
<b>19.</b> Ly Company y el agua.....	130
<b>20.</b> La expansión internacional: de una <i>startup</i> a una multinacional.....	138
<b>21.</b> La fundación solidaria Agua&Vida.....	146
<b>22.</b> Ly Holding Capital: el éxito.....	153
<b>23.</b> Ly Cahero .....	159
<b>24.</b> ¿Continuará? .....	163
Epílogo de Euprepio Padula .....	167



# Prólogo

---

Querido lector, cuando te sumerjas en las páginas de *El aprendedor*, no encontrarás un libro al uso, ni siquiera una historia feliz de éxito y triunfos personales como guía para quienes buscan prosperar por la vía rápida. Simplemente hallarás el relato de una realidad que todos los días marca la vida de miles de valientes emprendedores que arriesgan lo que tienen por lograr cumplir un objetivo, pero con un matiz que marca la diferencia: el de una persona que hace de la perseverancia, la empatía y el valor ético su seña de identidad a pesar de todos los avatares; una destacada muestra, ni más ni menos, del enorme talento que atesora esta tierra.

La historia de Curro Rodríguez representa una oda a la capacidad de adaptarse a las peores circunstancias, y también a las mejores, sin dejar de ser uno mismo, es decir, siendo siempre su mejor versión. Precisamente por eso, por esa generosidad innata y esa humildad, su día a día y esta obra son un aprendizaje continuo para compartir esa experiencia con quienes buscan emprender el mismo camino de la búsqueda del éxito, el éxito de lograr en la vida lo que uno se propone.

Curro, con Maite siempre a su lado, cuenta su historia de superación a todo el que le quiere escuchar. Pero más importante que eso es que cada día pone en práctica con quien tiene alrededor las mismas virtudes, los mismos valores que asegura seguir aprendiendo.

Su afición por la montaña es además una gran metáfora de su propia vida: da igual a qué distancia esté la cima o a qué ritmo subas para alcanzarla; lo único que importa es que jamás dejes de ascender hasta llegar allí.

*El aprendedor* es la historia de cómo Curro no ha dejado nunca de intentarlo porque, a pesar de todo, todavía no se ha topado de bruces con ninguna montaña más alta ni más grande que su corazón.

**Juanma Moreno**

Presidente de la Junta de Andalucía



«La forma más segura de fracasar,  
es abandonar. No te rindas,  
nunca te rindas, porque  
la noche siempre luce más oscura  
justo antes del amanecer».

—Morgan Freeman—

# Introducción

---

**1998**



La sangre manaba por su pierna mientras fallecía en mi regazo; *aún siento su cabeza y su pelo en mi antebrazo derecho*. Me hablaba, pero no sabía qué decirle aparte de una mentira piadosa: «Todo saldrá bien». Diez minutos antes volábamos en una UVI móvil del 061, donde prestaba servicio ese día, por una avenida principal de Málaga hacia un aviso: un chaval de 15 años se había precipitado al vacío por un ojo de patio desde un sexto piso al intentar pasar de una habitación a otra por las ventanas que daban ahí. Las cuerdas de tender la ropa fueron frenando su caída, pero a la altura del segundo piso una de sus piernas chocó con una ventana y le abrió una herida en la parte alta del muslo.

Era invierno y ese bloque en primera línea de playa estaba casi vacío. Los bomberos todavía tardarían 10 min en llegar; había que entrar desde el primer piso, pero era imposible abrir la puerta blindada. El único acceso posible pasaba por descolgarnos por el ojo de patio de un vecino del tercero, porque en el segundo piso tampoco vivía nadie. Se me ocurrió subirme a un camión que había en la calle

y de ahí saltar al balcón del primer piso, romper el cristal y llegar al patio. Mis compañeros se subieron al tercero y me fueron pasando material. Pero una herida profunda en la arteria femoral es cuestión de muy pocos minutos. Solo pude taponar, consolar, hacer una reanimación bombeando un corazón y una sangre que salía por la pierna y quedarme toda la vida con esa imagen, esas últimas palabras y esa sensación en el antebrazo.

Durante 23 años en los equipos médicos del 061 de Andalucía recibí numerosos avisos que me acompañaron a lo largo de mi carrera, sin embargo, este nunca se me olvidará. Estas experiencias me aportaron resiliencia y, sobre todo, me enseñaron a relativizar los problemas. En cada guardia, enfrentándome a ambientes hostiles, situaciones trágicas, la desesperanza de pacientes y familiares y las alegrías por salvar vidas, me di cuenta de que la empatía, la sonrisa, la educación, el optimismo, el compromiso y la motivación resultan esenciales en la vida. También son las claves de las muchas historias de fracaso y éxito que voy a contar en estas páginas y que están basadas en mi experiencia y en la realidad del emprendimiento en varios países.

La vida, aunque me llenó de ruinas y fracasos, me ha llevado a lo que hoy podemos definir como *éxito*, y quiero que mis vivencias, anécdotas, atajos y consejos puedan servir a otras personas. Siento esa responsabilidad social y espero que todo lo vivido sirva de utilidad a quienes lean o compartan mi historia.

Y es que, después de crear 33 empresas, pasé de ser un *emprendedor* a ser un *aprendedor*. Por eso, al final de cada capítulo, expondré detalladamente lo que he aprendido, proporcionando *insights* y reflexiones que espero que puedan inspirar y guiar a otros en su propio viaje empresarial.

*A mis excompañeros del 061 y  
por todas las vidas que salvan.*

# 1. El origen

---



Nací en Málaga en 1974 en el seno de una familia acomodada. Mi padre comenzó a trabajar con 14 años en unos almacenes de ropa que se llamaban Álvarez-Fonseca, donde la gente iba antes de que se abriera el primer El Corte Inglés en mayo de 1979.

Mi padre fue medrando en la empresa hasta convertirse en el jefe de compras. Nos contaba que viajaba a La Coruña para comprar batas y camisas en una tienda que hacía esquina, donde le atendían una señora que se llamaba Rosalía Mera y su marido Amancio Ortega. Recuerdo que me decía que uno llamaba por Navidad y el otro por Año Nuevo, como se hacía antes con las relaciones estrechas. Además de su trabajo como jefe de compras, mi padre emprendió un negocio propio en Las Lagunillas, un barrio de Málaga, cosiendo y haciendo las batas que toda abuela que se precie debía tener. Con el tiempo, el negocio fue creciendo y empezó a abrir sus propias tiendas de ropa y tejidos en distintos barrios de Málaga.

Pero en la tarde del 14 de noviembre de 1989, la historia de nuestra familia, entre muchas otras, cambió dramáticamente. Por la noche, una tormenta descargó más de 180 l/m<sup>2</sup> en 45 minutos sobre la ciudad, y fue seguida por intensas lluvias los días 15, 17, 26 y 27 del mismo mes. Esta catástrofe hizo que nuestra familia perdiera todo:

las tiendas quedaron arrasadas por el barro, lo que provocó un efecto dominó sobre la economía familiar. Esa riada se llevó en los siguientes meses el dinero y las propiedades, que fueron embargadas. Pasamos de una posición acomodada a una economía de guerra, de colegios privados a públicos, de viajes y salidas a quedarnos en una casa que ya no era nuestra. El banco, que antes trataba a mi padre con mucho respeto y ante el que se cuadraba, se convirtió en su peor enemigo. Esta fue mi primera ruina.

Lo paradójico de todo esto es que, cuando tenía 15 años, mi familia sobrevivió gracias a la pensión de invalidez de mi padre, a quien diagnosticaron Parkinson —que sufrió durante 25 años hasta su muerte—, y a una madre resiliente.

## ¿Qué aprendí?

Aprendí, y se me grabó a fuego, que la vida puede cambiar en un instante, dándote un giro de 180° que ni te imaginas, a veces para bien, pero muchas veces para mal. Obviamente, si llevas una vida funcionarial estable, todo es más tranquilo. Pero si quieres vivir cosas distintas y luchar por sueños empresariales que te lleven a niveles distintos de la sociedad (ni buenos ni malos), solo se logra arriesgando. Y solamente asumiendo el riesgo de perder encontrarás las formas de ganar.

---

Solo asumiendo el riesgo de perder  
encontrarás las formas de ganar.

Aprendí también que es fundamental viajar y ver con tus ojos cómo, qué y quién vive ahí fuera para experimentar lo peor y lo mejor de esos países. Por suerte o por desgracia, he tenido que viajar, trabajar y a veces sufrir en lugares como Francia, Alemania, Dinamarca, Suecia, Italia, Reino Unido, Suiza, Austria, República Checa, Holanda, Bélgica, Turquía, Arabia Saudita, Emiratos Árabes, Egipto,

Marruecos, Mauritania, Senegal, Benín, Ghana, Togo, Camerún, India, Nepal, Japón, Estados Unidos, México y República Dominicana, entre otros.

En muchos países he pasado momentos muy difíciles o, como diríamos coloquialmente, *las he pasado canutas*. En otros he disfrutado, he negociado, he llorado, he ido armado o me he arruinado, pero he vivido cientos de experiencias que ahora llega el momento de legar y transmitir con el propósito de poder ayudar, dar, ofrecer y aportar a otras personas.



## 2. El 061

---

Nos remontamos a 1992: terminé COU (actual 2.º de Bachillerato). Siempre quise ser inspector de Policía —y creo que una parte de mí todavía conserva esa esperanza estúpida, porque con los cincuenta años a la vuelta de la esquina obviamente es estúpida—, y sabía que necesitaba una carrera universitaria para acceder a la escala ejecutiva de la Policía, así que decidí estudiar Empresariales, actualmente Grado de Comercio y Gestión.

Mi pasión por ayudar a los demás y por el servicio público hizo que me apuntara a la Cruz Roja. En esos momentos ya crecía en mí una pasión por el emprendimiento y un fuerte liderazgo, así que, en menos de un año, con tan solo 18, promoví y monté el puesto de Cruz Roja en Alhaurín de la Torre. Era la localidad más grande de Málaga, no tenía costa y estaba pegada al aeropuerto, a 12 km de la ciudad. En las décadas de 1990 y 2000 fue muy conocida por su cárcel, y en programas de televisión famosos por aquel entonces, como *Salsa rosa* o *Aquí hay tomate*, bromeaban sobre ella diciendo que era el pueblo con más alcaldes de España porque, además del que ejercía, había otros en la cárcel encerrados por corrupción política.

Organicé a voluntarios y a objetores y pedí prestada una ambulancia en Málaga capital para realizar guardias —junto con un grupo de *locos* que me seguían— los fines de semana porque no había servicio exterior de urgencias.

Durante 1994, me volqué en dos pasiones: la creación de un grupo de rescate de montaña en la Cruz Roja, ya que en aquella época todavía no existía el de la Guardia Civil, y el alpinismo. En Málaga tenemos los desfiladeros del Chorro, con su famoso Caminito del Rey, y somos un paraíso para la escalada en roca de Europa. Aunque parezca increíble, Málaga es una de las cinco ciudades más montañosas de España.

Ambas pasiones se unieron en el verano de 1995 en un incendio cuando tuve que descender en rápel de un helicóptero del INFOCA para rescatar a dos profesionales atrapados por las llamas. Durante esos días colaboré estrechamente con unos directivos de la Junta de Andalucía en un nuevo proyecto: la implantación de los equipos médicos del 061. Creados en 1993 tenían como objetivo lanzar, en 1995, una oferta de empleo público que les permitiera expandirse a toda Andalucía progresivamente. Lo que hoy nos parece normal, como la presencia de una UVI móvil de emergencias en nuestras casas o en un accidente de tráfico, no lo era antes de esa fecha.



---

En el Annapurna, 8091 m s. n. m. de altitud, en el centro de la cordillera del Himalaya, Nepal.

Además, estábamos en una época en la que fallecían casi cinco mil personas al año en accidentes de tráfico. Las campañas de tráfico, los cambios de normativa y la implantación de las UVI móviles redujeron esa cifra en un 80 %. Es importante mencionar como dato que una UVI móvil completa, con sus equipos de guardias de médico, enfermero y técnico, que tenía un coste aproximado de 140 millones de pesetas al año (850 000 € aproximadamente), resultaba una inversión más que rentable al Estado, porque lo que estos equipos médicos evitaban en muertes, lesiones graves y secuelas era impresionante. Al final todo se resume en datos económicos: imagina a un chaval de 25 años con toda una vida por delante para producir, crear riqueza y pagar impuestos que, tras sufrir un accidente de moto, queda parapléjico y pasa automáticamente a depender de una paga del Estado. De ser un contribuyente, lamentablemente se convierte en una carga para la gestión de recursos públicos; pasa de aportar dinero a demandarlo. Tristemente es así para la gestión de recursos.

Como estaba previsto, en diciembre de 1995, salieron 43 plazas para técnico de emergencias sanitarias, a las que se presentaron 4500 opositores. Yo conseguí la n.º 3 y entré en la unidad de Marbella (Málaga).

Ahí comencé mi carrera como sanitario de emergencias con muchas anécdotas: algunas divertidas, como intentar examinar pupilas en un ojo de cristal; otras emocionantes, como asistir partos en un ascensor, y también hubo momentos arriesgados en cuevas e incendios. Y, como no, trágicos como presenciar un accidente donde el fallo de los frenos de un vehículo provocó la muerte de un padre y su hijo en la puerta de un colegio. Estas y un larguísimo etcétera de vivencias de todo tipo me enseñaron a ser empático y resolutivo.



---

Rescate de un niño en un pozo.

## ¿Qué aprendí?

Durante este tiempo adquirí muchas cosas valiosas. En primer lugar, la capacidad de estudiar y completar mi primera carrera, Criminología. Al enfrentarme a diversas situaciones críticas, también aprendí a relativizar los problemas cotidianos, pues comprendí que muchas de las preocupaciones diarias palidecen en comparación con las verdaderas emergencias.

También descubrí mi pasión por la enseñanza y la docencia. Durante años compaginé mis guardias con la dirección y enseñanza de varios programas formativos, incluyendo atención a múltiples víctimas, reanimación cardiopulmonar (RCP) y gestión de catástrofes. Este rol me permitió transmitir a otros conocimientos y habilidades esenciales y fortaleció mi compromiso con el servicio público.

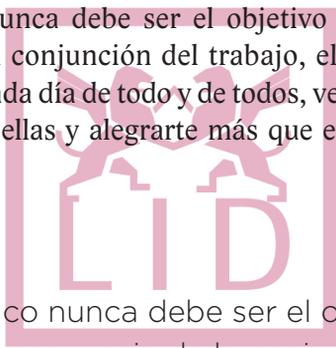
Desarrollé mi vocación de ayudar a los demás en miles de avisos de UVI móvil, helicópteros y coordinación avanzada en desastres y catástrofes. En cada intervención, trataba a pacientes y compañeros

con el mayor respeto y cuidado, consciente de que no hay nadie más vulnerable que la persona que ve su propia muerte o la de sus seres queridos. La imagen de nuestro equipo de emergencia, con nuestros uniformes naranjas, a menudo significaba la diferencia entre la vida y la muerte. Los *abuelillos*, solos o en pareja, siempre requerían el mayor cariño del mundo, algo que nunca pasé por alto.

Estas experiencias me proporcionaron suficiente capacidad financiera para solicitar mi primer préstamo en 1998 —que cuento en el siguiente capítulo—, lo que supuso el primer paso en un viaje que me llevó a fundar treinta y tres empresas en siete países; encendieron en mí la llama de la creación de riqueza y el emprendimiento, que aún hoy sigue más viva que nunca.

Sin duda, para alcanzar tus sueños empresariales y económicos, se necesita inquietud y pasión.

Hacerse rico nunca debe ser el objetivo principal, sino una consecuencia de la conjunción del trabajo, el esfuerzo y la experiencia: aprender cada día de todo y de todos, ver lo mejor de las personas, rodearte de ellas y alegrarte más que ellas cuando les pasa algo bueno.



---

Hacerse rico nunca debe ser el objetivo principal,  
sino una consecuencia de la conjunción del trabajo,  
el esfuerzo y la experiencia.

El objetivo debe ser siempre tu proyecto, apoyado en la calidad del producto o servicio, con su dosis de sostenibilidad y de solidaridad y, sobre todo, entender el marketing como la promoción de tu objetivo, su creación y la fórmula para que el consumidor acceda a ese producto o servicio. Ese es el verdadero sentido del marketing: ¿qué hace que una persona te escoja a ti?

Yo tardé más de veinte años en conseguirlo. Viajé muchísimo, me enfrenté a mucha inexperiencia en países desconocidos y viví muchas aventuras que ahora puedo contar pero que en su momento me hicieron temblar de miedo. Atravesé numerosos

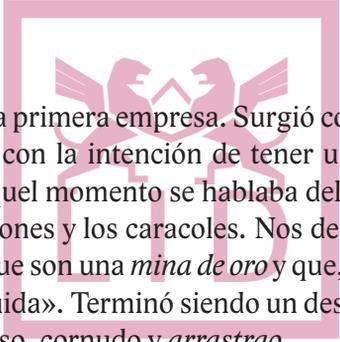
fracasos y ruinas; pasé necesidades. Y es que siempre tuve el mismo problema: decía sí a todo. Todos los negocios e ideas me parecían posibles y me lanzaba a ellos. Obviamente, me estrellé muchas veces y fui el *tonto motivado* del que hablaré en algún capítulo más adelante. Mientras tanto, creo que es importante recordar que cada cinco días me vestía de uniforme y de mi mejor sonrisa y hacía una guardia de 24 h... hasta 2017.

Con los años he aprendido mucho, sobre todo a aprender cada día y a desaprender lo inútil; a rodearme de las águilas y no a nadar con los patos; a planificar el objetivo; a escoger bien al socio; a elegir mi camino en la vida antes de que la vida lo elija por mí, y a aceptar consejos de quienes tuvieron éxito y no de la cantidad de *coaches* y mentores que en la mayoría de las ocasiones no saben de lo que hablan.

Creo que este puede ser de los pocos libros hechos desde la realidad de la calle, desde la experiencia emprendedora y empresarial. Cada capítulo es una fase de mi viaje de emprendimiento donde relato las experiencias y los aprendizajes que han marcado mi vida. Lo quiero compartir porque creo firmemente que esta lectura puede proporcionar herramientas muy valiosas a quien empiece o esté inmerso en su propio camino empresarial.

### 3. La primera de las 33 empresas: Los caracoles

---



En 1998, creamos la primera empresa. Surgió como muchas, en una reunión de amigos con la intención de tener una ocupación extra. Recuerdo que en aquel momento se hablaba del negocio de las lombrices, los champiñones y los caracoles. Nos decantamos por estos, «que todos sabéis que son una *mina de oro* y que, si te dedicas a ellos, te haces rico enseguida». Terminó siendo un desastre, además de un negocio lento, baboso, cornudo y *arrastrao*.

Pero allá que nos lanzamos tres ignorantes, con más ganas que cerebro, a Zaragoza, a aprender cómo criar caracoles. Lo mejor de esa experiencia fue nuestro instructor, un tipo medio arruinado que vivía en una casona en el campo, sucia a más no poder. La primera noche que dormimos en su casa, yo solo pensaba en que podría entrar con un hacha a hacernos cachitos. Recuerdo que se quitaba el plato de la mesa, lo bajaba al suelo para que el gato comiera y luego seguía comiendo él, mientras su mujer, una francesa bohemía, tocaba y cantaba canciones horribles, que suponía que eran algún tipo de ritual para sacrificarnos.

Y allí estábamos, escuchando y bebiendo una pócima que él llamaba *vino* en unos vasos que no se limpiaban desde que los compró y que, en algún momento de su pobre existencia, fueron transparentes.

No hay película de miedo que pueda recrear esa casa en el campo al borde del río Ebro con esa pareja y ese entorno. Pero como habíamos pagado, éramos jóvenes y muy educados, ahí estábamos nosotros, dispuestos a aprender o a morir de una sepsis en el intento.

El banco nos dio un préstamo de 1 500 000 pesetas (9000 €) a cada uno y montamos nuestra granja, a la que le echamos mucho tiempo, todo nuestro dinero y la mayor de las ilusiones. Nos metimos en el mundo de la helicicultura (cría del caracol) y, aunque te parezca mentira, había, efectivamente, mucho interés. Enseguida me di cuenta de que el negocio no estaba en criar caracoles, sino en enseñar a otros a criarlos, pues lo que daba una granja tipo al año, un invernadero de 1000 m<sup>2</sup>, lo vendíamos en una semana, y yo quería más. Ese siempre ha sido mi problema o mi virtud: siempre quiero más.

Montamos esa primera empresa, que se llamó Instituto Ibérico del Caracol, y recorrimos España entera montando granjas de caracoles con un sistema muy bien ideado. Al cliente le proponíamos ir a su casa o a su campo para enseñarle cómo se criaban los caracoles, le vendíamos todo el material y, lo más importante, le comprábamos toda la producción que sacara. El negocio era genial porque, como se dice ahora, se trataba de *economía circular*. Aunque ha llovido mucho desde entonces, lo recuerdo con cierto cariño, pero aquellas semanas me quería morir.

Creamos más de 15 granjas en ocho meses, y llegó el momento de entregarles a todos los caracoles reproductores para que pusieran los huevos en sus respectivas instalaciones. Sacamos esos caracoles de nuestra propia granja y de la de mi querida pareja bohemia de Zaragoza —sí, la del gato y las canciones—. Por supuesto, nos quedamos a dormir allí de nuevo con toda la liturgia: vasos opacos, gato, canciones, cama de la niña de *El exorcista*, ruidos maravillosos, etc. Como era un viaje idílico y utópico, me llevé a mi novia; no hay mayor muestra y entrega de amor y romanticismo que meterla en un camión alquilado que olía a caracoles, llevarla a la casa donde ni a Iker Jiménez se le ocurriría ir y hacer 3000 km en una semanita durmiendo en los mejores hostales y pensiones de la España profunda. Ahí entendí perfectamente el concepto de la España vaciada y lo variopinto de la nomenclatura de los pueblos y sus simpáticos residentes.

El camión era pequeño, de cajón cuadrado independiente y refrigerado para mantener a los caracoles operculados (encerrados, invernado en su concha). Nos pusimos en marcha y salimos de Málaga, pero cuando estábamos casi llegando a Madrid, se rompió el motor. Tuvimos que esperar 6 h a que el muchacho que nos lo había alquilado viniera con otro camión desde Málaga. Cuando eres joven y no tienes dinero, eliges lo más económico, que en este caso eran otros ignorantes como nosotros que montaron una empresa de alquiler de furgonetas y camiones, pero las experiencias son para vivirlas.

Seguimos nuestro camino y, a los dos días, nos quedamos tirados en una carretera de un pueblo de Teruel. Mi Motorola StarTAC no cogía cobertura, estaba cayendo una cortina de agua impresionante y, por supuesto, pasaba un coche a la hora y con poca intención de pararse. Al final, un alma cándida y caritativa nos llevó a un pueblo. Regresamos al día siguiente con una grúa y fuimos a la localidad más cercana, donde habría un taller. Pero, amigo, sin frío en el camión, los caracolillos empezaron a despertarse. Yo no sabía qué hacer; solo maldecía pensando que ya no podía pasarnos nada peor. Se me ocurrió que, como el camión se podía enchufar a la corriente para su refrigeración, podía buscar a alguien que pudiera tener un cable de camión, así que empecé a llamar casa por casa a las 21:00 h de la noche en ese pueblo de Teruel. Como la constancia siempre vence al talento, después de muchos intentos, finalmente encontré a un chófer de un camión de reparto que me dejó el cable toda la noche.

Aquella experiencia resultó finalmente muy positiva: conocimos a mucha gente y vendimos muchísimos caracoles; tantos, que no teníamos bastantes, así que decidimos ir a Marruecos a comprarlos, pero eso se merece otro capítulo.

Lo mejor de todo es que aquella novia que me acompañó, Maite Bernal, se convirtió en mi esposa, mi compañera, mi socia, la madre de mis tres hijos y la persona que más admiro, quiero y valoro en los 31 años que llevamos juntos; esa sí que es una buena historia.



---

Vendiendo caracoles junto a Carlos en un stand de Girona.

## ¿Qué aprendí?

Aprendí que la constancia siempre vence al talento. Todos tenemos talento y, aunque ahora parece estar sobrevalorado, resulta algo muy común. Seguro que todos conocemos a alguien con talento: un hijo, un hermano o incluso nosotros mismos. Sin embargo, a menudo la falta de esfuerzo o de motivación impide que se desarrolle plenamente. Nos excusamos en que esa persona es vaguilla o, peor aún, no quiere. Talento es tener oído para la música, pero para ser un *crack* tienes que estar practicando una serie de horas diarias. Esto lo explica muy bien alguien que seguramente conoces, un tal Rafa Nadal. Escuché que dijo una vez que juega al tenis igual que cualquiera de nosotros; la única diferencia es que él practicó 6 h diarias desde los seis años.

---

La constancia siempre  
vence al talento.  
Rodéate siempre de gente TACO.

Aprendí, y estoy convencido de ello, que la mayoría de las personas son buenas. Hay canallas, pero son los menos. Lo normal, o así lo creo yo, es que la gente sea buena. O, al menos, si lo crees así, te rodeas de gente buena. Justo estaba pensando esto esta mañana mientras cogía un vuelo donde viajaba una niña de unos ocho años sola, continuamente atendida por los tripulantes y acompañada por personal de vuelo. ¡Cómo no vamos a ser el 99 % buena gente!

Con los años me inventé un acrónimo: TACO. En Andalucía, cuando se usa en una frase, significa «muchísimo». Por ejemplo: Este/a chico/chica me gusta *taco*, esto es *taco* peligroso, etc. Quiero a mi lado personas que valgan TACO, es decir, personas con:

- Talento
- Actitud
- Compromiso
- Optimismo

El talento es la peculiaridad que puedes explotar para ser mejor, incluso si es aprendida e interiorizada; la actitud es la forma de usar tu talento, de enfrentarte a tus retos y tus objetivos, a tu entorno; el compromiso es precisamente la actitud que vas a tener con esos objetivos y con tu cometido diario, y el optimismo es la actitud positiva que tienes ante la vida.

En tus empresas y tu entorno tienes que elegir siempre a personas TACO y deshacerte rápido de las que no lo son. Al triste que lo aguante otro y el mediocre que se busque otro sitio. En las compañías nuevas o con pocos empleados y facturación, un triste, un desmotivado, da igual el escalafón, te destruye. La motivación y todas esas teorías de los líderes están muy bien cuando puedes, pero todo el mundo no es motivable; lo intentas y, si es no, es mejor que no, es mejor que no te contamine. Yo he trabajado con socios, compañeros y empleados vitamina, y solo estar a su lado ya supone un privilegio. Todo lo hacen más fácil y ameno, y además las cosas suelen salir bien. He trabajado con auténticos tristes y personas tóxicas a las que, por entender mal el liderazgo, he intentado motivar, llevar a un punto más positivo, cambiar de puesto, pagarles más, pero como

dicen en los pueblos, «el que nace lechón muere cochino». Esto es un tema muy personal que cada uno debe valorar, pero como este es mi libro y mi experiencia, la quiero compartir.

Si alguien busca un libro políticamente correcto y teórico lleno de buenas palabras, este no lo es. Para mí ser políticamente correcto en nuestra época actual es renunciar al criterio propio por conseguir la falsa aceptación de una mayoría de imbéciles.



## 4. Primera etapa: Marruecos

---

Fui a Marruecos por primera vez sin conocer a nadie; solo había oído que allí se vendían los caracoles en pueblos como Souk El Arbaa, Bel Ksiri y Alcazarquivir. Tomar el *barco de la ilusión* entre Algeciras y Tánger fue una experiencia fantástica. Meter mi coche en el barco, pasar la frontera, evitar los primeros engaños y saber rellenar la cantidad de papeles fue todo un desafío. Además, cuando vas con cara de pardillo desconfiado, eres carne de cañón. En Marruecos, cualquier niño de nueve años le da mil vueltas a cualquier europeo de veinte en términos de empatía y conocimiento de la calle y del arte de la simpatía para conseguir sus objetivos. Es un arte que solamente lo despierta la necesidad. De eso te das cuenta nada más llegar; y también de que eres un novato, te sientes novato y te hacen sentir novato.

Recuerdo una tarde en la que se nos hacía de noche, perdidos en los pueblos de interior de la zona norte, donde no había electricidad. Solo se veían luces de gas conectadas a bombonas, que eran los quioscos de abastecimiento en los pueblos, y las carreteras sin asfaltar atestadas de gente yendo y viniendo.

Mi presencia en esos pueblos desconectados siempre atraía a decenas de niños que venían a pedirme cosas o simplemente a saludarme. ¡Y cómo me engañaron la primera vez! Fue un aprendizaje forzoso y por la fuerza: después de visitar a muchos productores de caracol de la zona, me decidí por uno. Su historia tampoco tiene

desperdicio. Se llamaba Yusuf. El amigo Yusuf llegó en patera a España unos años antes y, por suerte o por desgracia, lo atropelló un coche en Alicante y le dieron una indemnización millonaria con la que se volvió a Marruecos y se hizo el jefe de toda una zona. Yusuf me vendió la primera carga de 1500 kg de caracoles un martes, con pago por adelantado (otro error), y me dijo que el lunes de la semana siguiente estaría todo listo. Recuerdo que la carga estaba repartida en sacos de red de 5 kg, unos trescientos. Y luego los sacos se metían de dos en dos en una caja de plástico como las que se usan para la fruta.

Habíamos acordado que la entrega sería ese lunes en las afueras del puerto de Tánger, por lo que yo debía alquilar un camión pequeño en Málaga para ir a Marruecos a por la carga. Es decir, su gente subiría con un camión de Souk El Arbaa a Tánger y yo cruzaría la frontera, saldría de la ciudad y nos encontraríamos en el cruce hacia Arcila (Assilah), cerca de Tánger. Previo a esto, yo debía averiguar cómo se cruza la frontera con 1500 kg de animales vivos. Puede parecer una tontería, pero si cruzar con algo es burocráticamente complicado, en el sector de la alimentación y, más aún, en el de los animales vivos, resulta todavía peor, y encima, sin tener *pajotera* idea. Menos mal que unos meses antes pagué la novatada con un experimento: traerme 100 kg de caracoles de Chile —donde se produce mucho caracol— por avión. Obviamente no pude recogerlos así sin más, pero gracias a amables agentes de la Guardia Civil, Aduanas, veterinarios, sanidad, etc., me enteré de que hacía falta un registro sanitario de exportación, certificado fitosanitario, certificado de origen, factura y albarán (*packing list*), entre otros documentos.

En Marruecos el tema de la documentación fue bien; el problema surgió el lunes, cuando llegué en el primer barco y allí no había nadie. Me puse a llamar y llamar y nadie cogía el teléfono. Dieron las cuatro de la tarde y el último barco estaba listo para irse cuando me llamaron para decirme que la carga estaría lista el martes a primera hora. Maldije todo lo maldecible sin saber qué hacer. Sin dinero, sin poder entregar el camión, perdiendo el barco de vuelta y sin posibilidad de regresar al día siguiente, me quedé a dormir en el camión cerca del puerto.

A la mañana siguiente volví al punto de encuentro, pero tampoco había nadie. Me llamaron y me dijeron que llegarían en 30 min, pero pasaron 3 h y nadie apareció ni respondió a mis llamadas. Finalmente, a las tres de la tarde, Yusuf me llamó y me dijo: «Frasisco, Frasisco, mejor jueves, jueves tener caracol».

Así que ese martes me volví de mi primera importación con todo perdido: la ilusión y el dinero del alquiler del camión, del barco y de los caracoles.

¿Qué hice entonces? Pues irme de nuevo, porque me quedó claro que el precio, el negocio y la oportunidad estaban allí. Solo necesitaba encontrar a alguien más serio con quien trabajar.



---

Esperando en Tánger.

## ¿Qué aprendí?

Jamás volví a pagar por adelantado. Decidí ir personalmente a recoger los caracoles en las instalaciones y me preparé para quedarme dos o tres días. Aprendí, después de cruzar la frontera siete veces con un camión alquilado, que no se podía pasar con camiones

alquilados a Marruecos. Me las ingeníé para cruzar sin esperar mucho en Ceuta.

Aprendí a caerles bien hasta a los perros de la Guardia Civil, y descubrí que tenemos un país maravilloso a solo 14 km de España.

Vendí tantos caracoles en esos meses que decidí montar mi primera fábrica y crear un cocedero industrial, algo que no existía antes. También aprendí que si un marroquí te dice «estoy llegando», significa que tardará entre 3 min y 3 días, más o menos como cuando en Andalucía te dicen «ahora después voy».

Con estas experiencias empecé a aprender porque, aunque parezca fácil, el aprendizaje también lleva su entrenamiento. En este punto quiero recordar a mi amigo Euprepio Padula, que tengo el honor de que ha escrito el epílogo de este libro, quien habla de la importancia de decir «hola», «adiós», «por favor» y «gracias» con una sonrisa ya que, tal y como dice en su libro *Don de gentes*, puede suponer el 50 % del éxito, a veces más, y frecuentemente hace que el 75 % de los fracasos te afecten menos o tus acreedores te entiendan mejor.



---

Hay que entrenar la educación y la empatía y transmitir positivismo.

Es curioso que ahora se hable mucho de *soft skills*, y no es más que tener educación y empatía y transmitir positivismo. Muchas veces no es fácil, no hay ganas. Además, la juventud actual valora menos estas habilidades y resulta menos comunicativa. Por eso mismo hay que entrenarlas, ya que los resultados son brutales. Lo mejor de todo es que es gratis y saludable y que estas habilidades van calando en ti hasta que te salen de forma natural y te lo transmites a ti mismo. Como dice otro amigo y excompañero del 061, la risa nunca estorba, es barata, contagiosa y beneficiosa.