

François Pouzet
emprendedor y creador de contenido

EL INFLUENCER DE LOS EMPREENDEDORES

François Pouzet (37) es inquieto y busquilla, pero desde niño tenía sus ideas claras: quería ser emprendedor. En el colegio le vendía a sus compañeros lo que pudiera, también vendía sus juguetes usados afuera de su casa. Y algo que podía parecer inocente, con los años, y perseverancia, se volvió una realidad. Hoy es un reconocido emprendedor y creador de contenido, cofundador de distintas empresas entre las que destaca Float Chile (2018), el primer centro de flotación del país; y fundador de Emprendedor Chile (2020), plataforma *online* donde las personas pueden comenzar sus primeros negocios con la ayuda de variados cursos y aprender a importar paso a paso.

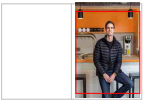
“Trato de transmitir los aprendizajes que he tenido a lo largo de mi recorrido, porque de alguna forma otros pueden aprender de ello. La base de todo es mi familia, mi papá es francés, llegó aquí cuando tenía treinta años porque es enólogo. Conoció a mi mamá en Chile, se casaron y, con mucho esfuerzo, lograron formar su propia viña orgánica en el Valle del Cachapoal. Por eso en mi infancia, y por el trabajo de mi papá, viajamos mucho y vivimos en distintos lados... en Santa Cruz, Brasil y Francia. Finalmente nos quedamos en Chile e hicimos nuestra vida en Santiago”, recuerda.

Tuviste una linda infancia...

Sí, pero también de muchos obstáculos, cuando estaba en quinto básico me cambiaron a un colegio católico y de hombres, donde me molestaban mucho por mi acento afrancesado. Pero a pesar de ello, siento que eso me ayudó a formar mi carácter. Allí se valoraba mucho el

Con 360 mil seguidores desde su Instagram [@emprendedor.chile](#) y 172K suscriptores en su canal de YouTube, el ingeniero comercial François Pouzet ha entrevistado a más de doscientos emprendedores y empresarios del país. Apasionado por el tema y en una constante búsqueda por ayudar a quienes se inician en este proceso, *Forbes* lo reconoció como “el creador de contenido chileno que busca hacer accesible el camino de emprender”.

Por María Inés Manzo C. / Fotografía
Javiera Díaz de Valdés.





“

El deporte me dio la capacidad de soñar. Me convencí de que uno puede lograr lo que se propone si es que trabaja duro y te obsesionas con esa idea, pero de manera positiva”.

deporte, sobre todo el atletismo, y tuve la suerte de conocer al entrenador Eduardo Sotomayor, quien siempre me motivó a sacar mi potencial. Probé distintas disciplinas como salto largo, vallas, 800 metros planos, donde tuve varias competencias, sin mucho éxito (ríe).

Siguiendo los pasos de su hermano mayor, lo que realmente le apasionó fue el lanzamiento de jabalina. Seleccionado nacional, logró ser medallista sudamericano sub-18 (Guayaquil, Ecuador 2004), récord nacional juvenil (2006) e, incluso, se proyectó a participar en los Juegos Olímpicos.

¿Y esto lo aplicas al mundo de los negocios?

Totalmente, sobre todo la disciplina, la constancia y la perseverancia. Los entrenamientos son duros y los logros nunca llegan al día siguiente, pueden pasar meses e incluso años, y eso mismo ocurre en los emprendimientos. Si te rindes tempranamente nunca lograrás sacar tu mayor potencial. Además, el deporte me dio la capacidad de soñar. Me convencí de que uno puede lograr lo que se propone si es que trabaja duro y te obsesionas con esa idea, pero de manera positiva.

EL CAMINO DE EMPRENDER

“Cuando terminé la carrera de ingeniero comercial me fui a vivir a Vietnam, por siete meses, por una práctica laboral en ProChile. Estaba en búsqueda de negocios para traer a Chile, incluso tuve reuniones con una importante empresa de café. Pero sentía que me faltaba para lanzarme solo. El miedo es siempre tu peor enemigo. Por eso terminé siete años de mi vida profesional trabajando en el área de exportación de vinos, porque también pensé que podría ayudar a mi papá y continuar el legado familiar. Me tocó conocer a mucha gente y viajar por el mundo, desde Estados Unidos a China. Era un trabajo soñado para muchos, pero no para mí”.

¿Cómo iniciaste tus primeros emprendimientos?

Me convencí de que la mejor manera de empezar un negocio era tratar de hacer cualquier cosa, pero tuve que ir aprendiendo en el camino lo formal (proveedores, financiamiento, ventas, etc.). Me lancé vendiendo zapatillas de atletismo, pero no funcionó. También con una empresa de implementos deportivos y entrenamientos personalizados a domicilio que fue exitosa, pero no tenía tiempo por mi trabajo. Siempre estaba alerta a las tendencias y me pasó, muchas veces, que pensaba en un emprendimiento y a los meses otra persona estaba haciendo la misma idea. Pero sabía que pronto me iba a llegar una oportunidad.

¿Y cuándo surge Float Chile?

Justo me iba a casar y un par de semanas antes un amigo de la universidad me comentó sobre esta idea. De lo famoso que eran los centros de flotación en Estados Unidos y todos los beneficios que tenían para la salud y, sobre todo, para los deportistas. Eso me enganchó de

inmediato. Era una oportunidad única y lo motivé a hacerlo lo antes posible... fue así que me propuso asociarnos.

“Uno de los temas que más me consultan los emprendedores es con quién se deben asociar. Tener un socio puede ser una gran solución o tu peor pesadilla. Es como un matrimonio, pero incluso más complejo, con decisiones críticas, responsabilidades y egos de por medio. Con Float Chile no fue la excepción, estudiamos mucho los costos y beneficios y armamos el plan de negocios. Lo más complejo era importar las cámaras del extranjero. Y cuando estábamos terminando de remodelar el local, renuncié a mi trabajo”.

Saliste de tu zona de confort...

Sí, y ese fue uno de los días más felices de mi vida, tengo enmarcada mi carta de renuncia. Alguien podría penar que estoy loco, estaba recién casado y en un trabajo estable, donde me pagaban muy bien. Pero me obsesioné con emprender, con tener la libertad de hacer lo que quisiera. En ese proceso mi señora me apoyó en todo, sin ella no hubiera sido posible.

ÉXITO EN REDES SOCIALES

“El primer día que no tuve que ir a la oficina fue espectacular, de hecho, ya tenía un proyecto audiovisual andando. Estaba creando un canal de YouTube con entrevistas a los viñateros de Chile. De

allí también armé un Instagram donde iba subiendo el contenido. Conocí de pequeños emprendedores a grandes empresarios. Algo muy similar a lo que hago hoy con mi marca personal”.

Pero tu historia con redes sociales viene de antes...

Sí, tengo un Instagram de *trekking* que se hizo muy famoso y sigue activo con más de 160 mil seguidores (@trekking_en_chile). Inicié este proyecto como un experimento para conocer las redes sociales. Justo cuando renuncié a mi trabajo (2018) surgieron las Experiencias en Airbnb. Entonces, en paralelo a Float Chile, trabajaba hasta las diez de la mañana ofreciendo la experiencia de subir al cerro Manquehue junto a turistas, principalmente extranjeros, y disfrutar de la mejor vista de la ciudad.

El 2020 nace oficialmente tu canal de YouTube bajo tu marca personal (@FrancoisPouzet)...

Sigue siendo lo que más me motiva y me entusiasma. Sin ser periodista o audiovisual me apasiona lo que hago, me encanta dejar que mis entrevistados cuenten su historia de manera natural y genuina. La idea surgió diez años antes, porque me costó tanto emprender, no tenía a quién preguntarle. Siento que sus experiencias pueden motivar a otros a atreverse, desde cómo iniciar un negocio a no dejar de luchar por sus sueños. Hay grandes empresarios que también fracasaron, que partieron sin mucho financiamiento y hoy son exitosos.



“

Me metí en este mundo en forma autodidacta, cometiendo muchos errores. Pero me atreví y eso ha dado frutos. YouTube me dio un reconocimiento por haber pasado los cien mil suscriptores, para mí es un premio a la perseverancia. Todos los días me llegan felicitaciones y muchas preguntas. Mis entrevistas son extensas y me he dado cuenta de que la gente lo valora”.

es un gran valor que me emocionó mucho porque viene del mundo del vino.

¿Cuál es tu sueño?

Entrevistar en profundidad a Horst Paulmann, logré sacarle una pequeña entrevista, pero es alguien muy reservado y que está por cumplir noventa años. Su historia es fascinante y poca gente la conoce. Además, quiero seguir potenciando mi marca personal y canal de YouTube. Para mí una de las cosas más grandes que han pasado en el mundo del emprendimiento son las redes sociales. Sin ser famoso, te permiten llegar a una gran cantidad de personas de manera instantánea. La clave es entregar buen contenido. Hay que ir estudiando y mejorando cada día.

¿Qué no puede faltar en el camino de emprender?

Lo primero es atreverse a dar el primer paso, tener confianza en ti mismo, enfocarte en el sueño. Lo segundo es hacer algo que te apasione, que sea un rubro que te guste, no hay que meterse en un negocio sólo por su potencial, sino porque quieres involucrarte más allá y disfrutarlo. Tercero, y aunque suene contradictorio, tratar de hacer cualquier cosa, ir probando. Cuarto, estar en redes sociales. Hoy es la clave de cualquier negocio, sobre todo Instagram y hay que aprender a usarlo a fondo. Quinto, rodearte de gente que esté en lo mismo, emprender solo es muy difícil. Más que una red de contactos es la gente que te incentiva a ser mejor. Sexto, estar dispuesto a seguir aprendiendo, todo cambia muy rápido, sobre todo con la tecnología. Y séptimo, tener una perspectiva a largo plazo, lo que tiene que ver con la perseverancia. ▮

“Me metí en este mundo de forma autodidacta, cometiendo muchos errores. Pero me atreví y eso ha dado frutos. YouTube me dio un reconocimiento por haber pasado los cien mil suscriptores, para mí es un premio a la perseverancia. Todos los días me llegan felicitaciones y muchas preguntas. Mis entrevistas son extensas y me he dado cuenta de que la gente lo valora”.

¿Desde allí surgió la idea de vender cursos online y para importar paso a paso?

Sí, pero comenzó después, no fue planificado. Mi meta no era hacer un negocio, sino que ayudar a la mayor cantidad de personas en el proceso de emprender, siempre he querido aportar a mi país. Por eso tengo opciones para todos, se puede aprender desde mi canal y si quieres profundizar tomar alguno de mis cursos.

En tu rol de entrevistador, ¿quiénes te han marcado?

Fernando González fue un sueño cumplido y uno de mis primeros entrevistados del mundo del deporte. También Bruno Fritsch, uno de los concesionarios de autos más grandes de Chile, quien, de manera muy sabia y emotiva, cuenta cómo las crisis son buenos aprendizajes. La vida del Conejo Martínez, que no ha sido fácil y que mantiene su espíritu emprendedor. No hay nadie como él en el arte de contar historias, lo perdió todo y sigue adelante. Sin parafernalias ni tecnicismos se puede aprender mucho. Y Aurelio Montes, también

www.instagram.com/emprendedor.chile
www.instagram.com/francois.pouzet
www.youtube.com/francoispouzet