

Prólogo de Rachel Elnaugh

Emprendedora, estrella de la primera edición
del programa de la BBC *Dragon's Den*,
y autora de *Business Nightmares*

Todos estamos acostumbrados a leer las muy encomiadas historias de emprendedores modernos que han pasado de vivir de la miseria al lujo en un abrir y cerrar de ojos y que, aunque se pretende que resulten estimulantes, suelen dejar al lector loco de envidia y enfermo al pensar en la suerte que le ha tocado a él en esta vida. De modo que resulta maravillosamente refrescante escuchar la historia sincera de alguien que se jugó el todo por el todo y abandonó un puesto de trabajo asalariado para meterse de lleno en el mundo de los negocios, y luego pifiarla soberanamente.

El relato de Gavin Griffiths sobre cómo, casi por accidente, llegó a adquirir un negocio enfermo por 1 libra, luego experimentó sufrimientos y tribulaciones, y finalmente, 18 meses después, se vio obligado a venderlo por una cantidad no muy importante a uno de los editores más ricos y de mayor éxito del país, resulta cautivador y, a veces, divertidísimo.

La historia de Gavin ilustra la triste realidad empresarial en el Reino Unido actual; mientras que siempre hay unos pocos afortunados que llegarán a ver sus sueños emprendedores hechos realidad, la inmensa mayoría que se lance al mundo de los negocios fracasará o acabará ganándose la vida a duras penas. En este sentido, meterse en un negocio

EL PORNOGRAFO EMPRENDEDOR

y pretender convertirse en miembro de la privilegiada lista de multimillonarios es para la mayoría una posibilidad tan poco realista como subirse a una montaña rusa y esperar que termine en un lugar distinto al punto de partida.

La historia de Gavin, sin embargo, ilustra que la diversión que supone subirse a la montaña rusa del emprendedor compensa con creces la aventura. Y que eso, por sí solo, debería ser suficiente para como mínimo intentarlo. De modo que si, por chiripa, resulta que ADEMÁS consigue hacerse rico, ¡síéntase afortunado y piense que le ha tocado la lotería!

Rachel Elnaugh
Julio de 2008

Agradecimientos

Hay muchas personas a quienes quiero dar las gracias por formar parte de esta historia, y en muchos casos ser tan decisivas en el proceso como lo fui yo. De modo que aquí están, en orden de aparición: mi padre, por animarme a intentarlo y por los retazos de sensatos consejos que siempre deja caer aun sin darse cuenta de ello; Don Smith, consejero delegado de eyestorm.com, por ser un visionario, por demostrar que la energía personal sirve para movilizar a la gente, y por darme un respiro cuando realmente lo necesitaba; Rowan, mi socia, por elegirme, por confiar en mí y por seguir conmigo; Sally, por ser la voz de la razón y una fuente de gran apoyo en los momentos difíciles; Annie, por hacerme reír casi continuamente y por ser mi primera empleada de verdad; Pauline, por ser mi ángel; Jamie MacLean, por venderme la revista y hacer que los primeros días fueran mucho más fáciles de lo que podrían haber sido; Michael Carter, por impartir tan libremente sus consejos y su sabiduría sin esperar de verdad nada a cambio (por dos veces); Los Chicos, por su inversión y por creer en nuestra aventura; Ian Leggett, por pura diversión y por las muchas veces que me hizo caminar arriba y abajo de Cleveland Street; Gordon Wise, mi agente, por no abandonar este proyecto cuando todo el mundo decía «Eh..., la verdad, no sigas con esto». Detrás de esta historia hay un elenco aún más grande de gente que colaboró con su trabajo a cambio de nada, o de una invitación a comer, o que me hizo precio de amigo y ayudó a que esto se hiciese

EL PORNÓGRAFO EMPRENDEDOR

realidad; y, naturalmente, no nos olvidemos de los lectores de *Erotic Review*, que estaban allí mucho antes de que yo estuviese involucrado y que siguieron allí mucho después de que me fuera.

Introducción

Momento de confesiones: me llamo Gavin Griffiths, y durante cerca de un año fui pornógrafo. Se trata de una historia sencilla de chico conoce chica, la chica es editora de una revista erótica, el chico deja su trabajo para trabajar con la chica, y la chica y el chico compran una revista erótica por 1 libra. Pero no es una historia de éxito. O al menos no del éxito tal y como la mayoría lo define. El éxito en los negocios suele caracterizarse por empezar de nada —preferiblemente con un triste telón de fondo de miseria absoluta donde tu familia integrada por 12 personas comparte una única habitación en un destartalado bloque de pisos— y, con la ayuda de astucia, crueldad y muchísimo trabajo duro, llegar a un punto en el que de repente te encuentras con que el dinero te sale por las orejas. El resultado de tanta riqueza es que todo el mundo te da palmaditas en la espalda, tus amigos se ponen celosos, tú compras una finca en el campo, y durante el resto de tu vida todo el mundo está de acuerdo con lo que dices. Incluso cuando te equivocas.

Estamos acostumbrados a venerar a héroes emprendedores, como Richard Branson o la fallecida Anita Roddick, porque salieron adelante contra todo pronóstico, rompieron barreras y convirtieron su persona y sus negocios en nombres conocidos al mismo tiempo que, naturalmente, amasaban grandes fortunas. Pues ésta no es una de esas historias de éxito: nosotros no conseguimos que funcionara, yo no soy un nombre conocido y, a buen seguro, no amasé ninguna fortuna.

EL PORNOGRAFO EMPRENDEDOR

Pero dejamos el pabellón bien alto, defendimos nuestros intereses y lo intentamos. Durante este tiempo, contemplé la llegada al mundo, llorando y pataleando, de mi primera hija, y fui también testigo de cómo mi querida abuela iba perdiendo lentamente el control de la realidad hasta abandonarnos definitivamente. Ambos sucesos tuvieron lugar en parecidas habitaciones de hospital, con la familia al alcance de la mano, y con protagonistas separados por casi 80 años. Y sobre esto va precisamente el libro. Sobre intentarlo. Sobre lo que hice en el transcurso de uno de estos 80 años que tenemos asignados, un año que siempre recordaré. Fue un año que ningún dinero podría haber comprado, un año en el que aprendí más sobre negocios, personas y sobre mí mismo que en todos los años que lo precedieron. Fue un año en el que fracasé, pero en el que igualmente logré obtener algo así como una especie de resultado. De modo que si no le importa subirse al carro conmigo y que le metan un gol a la primera, siga leyendo. Si el fracaso no le va como anillo al dedo, entonces le recomiendo que cambie este libro por *Losing My Virginity* [La pérdida de mi virginidad], de Richard Branson. Contrariamente a lo que pueda haber leído en otros libros, ¡no todo el mundo lo consigue!

1

Cómo comprar una revista erótica por 1 libra

Triggers O'Grady era un pornógrafo novato y se le veía cada vez más incómodo a medida que avanzaba la sesión fotográfica. Por suerte, su encantadora prometida estaba abajo ocupándose del estilismo de las modelos, de lo contrario nunca habría sido capaz de explicarle por qué estaba pasando la mañana con una alta y atractiva modelo africana medio desnuda. Triggers se dedicaba a la fotografía desde que salió de la universidad y descubrió que era bastante bueno para fotografiar perros. Acabó cayendo por casualidad en el mundo de la moda, pero no pagaban muy bien, ya que había mucha gente que se dedicaba a ello a cambio de nada por el simple hecho de tener una oportunidad. La gente piensa que los fotógrafos de moda están muy bien pagados y llevan una vida fantástica, pero la realidad es que la mayoría gana menos que una cajera de supermercado. Hay que decir, sin embargo, que seguramente se lo pasan bastante mejor y no tienen que enfrentarse al riesgo diario de sufrir el «dolor de espalda de la cajera» o una lesión por tensión repetitiva. El mercado de los perros, en cambio, estaba poco concurrido, y se ganaba la vida con decencia después de haberse creado un pequeño nicho de especialización satisfaciendo los caprichos de los opulentos amantes de los chuchos. En una ocasión realizó una sesión con un perro

labrador negro muy sexi vestido con un solitario zapato de tacón, y fue allí donde me tropecé con él. Al preguntarle si le gustaría participar en un nuevo negocio para adultos, decidió enseguida aprovechar la oportunidad. Estaba ansioso por compartir la inmensa riqueza que se supone genera la pornografía, pero era reacio a destruir la cuidada imagen que tanto le había costado crearse entre los asiduos al concurso canino de Crufts. De modo que accedió a ayudarme, pero sólo si podía trabajar con seudónimo; y así fue como nació Triggers.

Tampoco yo sabía muy bien cómo funcionaba la industria del sexo, y Triggers y yo nos miramos nerviosos cuando las modelos que yo había contratado empezaron a desnudarse y a quedarse con medias y liguero delante de nosotros. En una ocasión había visto un documental por la tele donde el equipo de filmación grababa escenas en los camerinos de un desfile de alta costura en Londres y donde las modelos se paseaban medio desnudas, vestidas sólo con ropa interior y con cuatro retales de tela. Pero nuestra sesión no tenía nada que ver con eso. Había una ausencia considerable de supermodelos, riqueza y *glamour*. Eran una curiosa mezcla. Una de ellas tenía 70 años y vivía en Sloane Square. Había otra que era australiana, bastante guapa, y que nos informó de que tenía un sarpullido. Una chica llamada Blade, de Tottenham, nos contó que era una princesa africana. Y no lo era, claro.

Nicole, de Francia, fue la primera en salir. Habíamos alquilado una casa lujosa en el no tan lujoso barrio de Mile End, en el East London, que me costaba 100 libras la hora, por lo que no podíamos dormirnos. Estábamos utilizando varias habitaciones de la casa para la sesión y se suponía que las chicas se tenían que desnudar delante de Triggers mientras él las fotografiaba. Utilizaríamos las fotografías para una pá-

Cómo comprar una revista erótica por 1 libra

gina web que tenía pensado lanzar a finales de aquella misma semana. Triggers acompañó a Nicole a la habitación blanca del primer piso. Yo me quedé esperando al pie de la escalera sin saber muy bien qué hacer. Jamás en mi vida había dirigido una sesión fotográfica de desnudos eróticos, y no tenía muy claro si debía estar presente en la habitación mientras Nicole se desnudaba. Tampoco había nadie que me diera alguna pista sobre la etiqueta que se seguía habitualmente en las sesiones de fotografía porno. Había dado todas las instrucciones necesarias a Triggers, por lo que opté por ir de caballero, quedarme fuera y esperar a que la sesión terminase.

Me senté en el último peldaño, encendí un pitillo que le había gorreado a Blade, tosí, lo apagué, porque no fumo, y en un momento de tranquila reflexión me pregunté cómo me había metido en todo aquello. ¿Qué había hecho para acabar rodeado de modelos semidesnudas en una sesión de fotografía pornográfica en el Mile End? ¿Cómo se lo había montado un respetable y remilgado ejecutivo especializado en el mundo del transporte marítimo como yo para desviarse hasta tal punto de todo lo que conocía? No tenía ninguna ambición ni intención de entrar en el negocio profesional «adulto» y, en todo caso, me consideraba más bien puritano. Pero antes de que continúe con mi sórdida historia, tal vez sea el momento adecuado para rellenar algunos espacios en blanco y sentar las bases de cómo empezó todo.

A los veintitantos realicé una acertada carrera en el sector del transporte marítimo. No puede decirse exactamente que fuera una joven promesa, pero sí que tenía grandes planes por delante. Trabajaba con un equipo de gente estu-penda, había viajado a lugares lejanos, y me imagino que las cosas podrían haberme ido mucho peor. Entonces, sin motivo aparente, poco después de cumplir los treinta, decidí

que mi vida tenía que seguir un rumbo distinto. Empecé a sentir una necesidad desesperada y muy fuerte de hacer algo diferente, algo descabellado, una locura, algo arriesgado. Quería marcar la diferencia en este mundo, dejar mi propia huella, crear algo mío. Era como si hubieran conectado un interruptor y supiese que como mínimo tenía que intentar encontrar esa «cosa» antes de verme atrapado por las facturas del colegio de los niños y del seguro de vida. De modo que abandoné a mis colegas, que eran como una familia para mí, y la comodidad y la seguridad de un trabajo que había venido desarrollando durante prácticamente toda mi edad adulta y, lleno de dudas, me lancé al abismo.

Y así fue como el 1 de agosto de 2000 me desperté y me descubrí sin nada importante que hacer. Mi prioridad número uno era encontrar rápidamente ese mítico puesto de ensueño, pues en el banco tenía el dinero justo para pagar la hipoteca a fin de mes, y no me gustaba la idea de tener que vivir de mi esposa, Katharine, con quien me había casado hacía sólo un mes. Estoy seguro de que cuando ella firmó aquello de «en la riqueza y en la pobreza» no esperaba tener que ponerlo en práctica a las pocas semanas de regresar de nuestra luna de miel. Acabábamos de comprar una casa de aspecto ruinoso en Bethnal Green, en el destartado y peligroso East End londinense, con la idea de tirar todas las paredes al suelo y rehacerlas con una nueva distribución, que era lo que estaba de moda en aquel momento entre los londinenses de clase media del sudoeste. Nos habíamos lanzado con afición a la fase de tirarlo todo al suelo, y el proyecto había ido perdiendo inercia entre el trabajo y las resacas de fin de semana, a lo que vino a sumarse la toma de conciencia de que revocar las paredes de nuevo es una tarea prácticamente imposible, y que lo de cambiar la insta-

Cómo comprar una revista erótica por 1 libra

lación eléctrica es mejor dejarlo en manos de expertos, pues las descargas duelen de verdad. Con mi nueva categoría de desempleado, la renovación había quedado paralizada por completo hasta que el grifo de los ingresos volviera a abrirse. De modo que me senté junto a la mesa de la cocina, rodeado de proyectos de bricolaje a medio terminar, cables colgando del techo, la sección de demandas abierta ante mí y, bolígrafo en mano, me puse a buscar trabajo.

Inicié mi periplo en la sección de «Entrevistas» del *Sunday Times*. Lo de los nuevos medios de comunicación me resultaba atractivo. Más que por un deseo racional de entrar en el mundo de Internet, creo que era porque el sector conocido como «nuevos medios de comunicación» era lo más alejado del mundo del transporte que podía imaginarme. Era «nuevo» (excelente) y en los «medios de comunicación» (maravilloso), por lo que aquello tenía que ser un pozo sin fin de diversión. Además, en una desconcertante exhibición de superficialidad, empecé a imaginarme escenas de cena:

Otro Comensal: «Y, así, ¿a qué te dedicas, Gavin?»

Gavin: «Estoy [pausa] en nuevos medios de comunicación». [Levanta la ceja derecha.]

El Otro Comensal parece muy impresionado y posiblemente un poco celoso.

Gavin, 1-Otro Comensal, 0.

Envié enseguida mi currículum, y como resultado obtuve tres entrevistas.

La primera empresa no se dedicaba estrictamente a los nuevos medios de comunicación, pero habían incluido esta importante frase en el anuncio del puesto para que sonara

más interesante de lo que en realidad era. Eran los pioneros de una forma de hacer que los encartes de los paquetes de cereales resultaran más excitantes, por lo que me imagino que en este sentido eran «nuevos». Y si observas con atención la publicidad de un paquete de cereales, te das cuenta de que es una especie de «medio de comunicación», aunque no precisamente un medio de comunicación muy excitante. Desesperado por encontrar trabajo, mostré un inconfundible e impresionante entusiasmo por su decodificador de paquetes de cereales, y no me sorprendió que me invitaran a realizar una segunda entrevista. En la segunda ronda tuve que demostrar a la directiva de aquella empresa que valía para el puesto y que era capaz de vender un concepto. De modo que una semana después me encontré haciendo una presentación sobre mí mismo delante de toda la empresa, explicando por qué quería entrar en el mundo del marketing de los paquetes de cereales. Dos días después me enteré de que me ofrecían el puesto, pero no tuve el valor de aceptarlo. Me resultaba imposible emocionarme con aquella aventura, y yo necesitaba algo que me hiciese saltar de entusiasmo. Algo que cambiara mi vida.

La segunda compañía era una empresa de nuevos medios de comunicación de verdad que estaba intentando crear *hubs* de Internet. A día de hoy sigo sin entender muy bien lo que es un *hub* de Internet, o lo que intentaban hacer con ellos. Viéndolo en retrospectiva, no estoy ni siquiera seguro de qué era lo que esa gente pretendía hacer. Y más confuso me sentí cuando, dos días antes de la entrevista, me pidieron que preparara una presentación sobre el estado del críquet en Inglaterra que tendría que ofrecer ante la junta directiva. Actualmente estoy seguro de que no me sometería a un ejercicio tan ridículo como ése, pero por aquel entonces estaba

Cómo comprar una revista erótica por 1 libra

dispuesto a hacer malabarismos y cabriolas a cambio de un Audi de empresa, £30.000 anuales y un puesto en el sector de los nuevos medios de comunicación.

Otro Comensal: «¿Y qué coche tienes, Gavin?»

Gavin: «Oh, un Audi A4. De color plata metalizado. Aire acondicionado. Airbags».

Marcador final: Gavin, 2-Otro Comensal, 0.

Me planté ansioso enfrente de una junta directiva de hombres muy engraidos integrada por dos constructores irlandeses, un antiguo director de ventas de una empresa de calculadoras y un joven enfurruñado con el pelo de punta que parecía que tuviese quince años. Les expliqué que veía un futuro muy poco prometedor para el críquet inglés. Fue sólo posteriormente que me enteré de que el sector de las punto.com había llegado a vomitar tanto dinero y había crecido con tanta rapidez que se había llenado de gente totalmente inepta que se había encontrado en negocios inviables y en puestos de trabajo sobre los que no tenía ni idea. Bastaba con inventarse la propuesta de negocio más absurda, añadirle «.com», buscar unos cuantos inversores, repantigarse y dejar que la avaricia se apoderase de...

Emprendedor de Internet: «Sí, bien, de acuerdo, bien, sí, tengo esta idea brillante, sí, para una nueva empresa de Internet llamada tontolaba.com».

Inversor: «¿Y a qué se dedica la empresa?»

Emprendedor de Internet: «Aún no estamos seguros del todo, pero venderá cosas. Probablemente ropa. O material para la construcción».

Inversor: «¿Y qué porcentaje de efectivo quemaría?»