



Portada España Opinión Cotizalia Mundo Comunicación Cultura Teknautas Deportes Viajes Virales

HABLAMOS CON EMPRENDEDORES SOBRE SU CARA MENOS AMABLE

## Lo que nadie te cuenta sobre emprender: "Estuve dos años a base de antidepresivos"

C. OTTO

20.11.2017 05:00 H.

A todos nos encantan las historias emprendedoras de éxito: gente joven, decidida y con talento que, [ante las dificultades que se le vienen encima](#), consigue tirar de esfuerzo para **alcanzar la gloria empresarial y ser un ejemplo para todo el mundo**. Si a eso le añadimos la estética del emprendedor joven, desenfadado y que cambia el mundo desde un garaje y vestido con sudadera y pantalones vaqueros, el relato que nos queda es perfecto.



SIGUIENTE >

nueva web UPS.cor



OBTENER PRESU

conseguir financiación, las batallas del día a día, la no consecución de objetivos, el fracaso y, sobre todo, la ansiedad y la angustia que salen a relucir cuando las cosas no marchan bien. Todos tenemos la foto del emprendedor de éxito dando charlas sobre cómo revolucionó tal o cual sector, pero nadie se acercó a fotografiarle cuando estaba escondido entre las sábanas, literalmente atrapado por la ansiedad que le genera un fracaso empresarial.

## Fichajes y despidos en 1 mes: la sangría de la 'startup' Jobandtalent

Manuel Ángel Méndez



Lo que viene a continuación son tres historias de emprendedores españoles que ahora pueden contar la verdad: a lo largo de su trayectoria, ha habido momentos en que **los antidepresivos fueron mucho más frecuentes que los brindis empresariales**.

### 1) Ana Santos, arruinada a los 35

La emprendedora [Ana Santos](#) tuvo una juventud muy tranquila hasta que, con 30 años, se le vino encima el marrón de su vida: "Mi padre murió y dejó una empresa metalúrgica que compartía con varios familiares. Mi tía quería vender la empresa y entramos en una lucha judicial, así que cogí yo la empresa para mantener el pleito adelante. Creé dos sociedades: una para comprar la deuda generada y otra **para mantener el trabajo y a la plantilla**".

Para ella fue un auténtico calvario: "Yo tenía 30 años y me dedicaba al sector de internet, no tenía ni idea de comunidades de bienes ni de metalurgia. Te juro que hice todo lo que pude por salvar la empresa, pero fue imposible. Acabé cerrándola: **los trabajadores se fueron a la calle y yo me arruiné totalmente**. Había hipotecado a mi madre y a mí misma, así que llegó un momento en que no tenía más dinero, me cortaban la luz, los bancos no me daban un duro, no podía tener ni una tarjeta de crédito... Literalmente, no tenía un duro".

**Tuve una depresión de caballo que duró dos años, a base de antidepresivos, de ansiedad y de no saber cómo levantar cabeza**

Pero eso no fue lo único: "Me entró una depresión de caballo que duró dos años, a base de sofá, de antidepresivos, de ansiedad y de no saber cómo levantar cabeza. Mi madre ya había entrado en depresión tras la muerte de mi padre y ahora estaba yo igual. Además,

"Yo fui una niña de papá", asegura Santos: "Era hija única y viví como una reina hasta los 30 años, que murió mi padre. A partir de ahí todo cambió, dio un giro radical y **no pude asumirlo** ni enfrentarme a ello".



**"No tuve una tarjeta de crédito hasta 2012"**

**¿Cómo se sale de una situación así?** Lo primero fue la recuperación psicológica: "Por suerte, tuve cerca a mi gente de confianza, en esos momentos tienes que alejarte de los que solo se centran en criticarte y rodearte de los que de verdad quieren ayudarte".

Tras ello, la recuperación económica: "Los bancos te tratan genial hasta que las cosas se tuercen. Yo empecé a montar mis propios proyectos, pero **no podía darme de alta** para

## No podía darme de alta para que no se me echaran encima los bancos: cobré a través de una sociedad que no era mía para remontar

La sensación de bloqueo era, de lejos, lo peor de todo: "Es tremendo cuando ves que empiezas a recuperarte, pero que no puedes tener prácticamente nada a tu nombre. ¿Cuándo tuviste tú una tarjeta de crédito por primera vez? **Porque yo no pude tenerla hasta 2012**, hasta anteayer. A nivel económico, estaba totalmente bloqueada, incluso aunque mi trabajo empezase a salir adelante".

Por suerte, la cosa ha ido cambiando. A día de hoy, Ana Santos es la fundadora de proyectos como [Eventosfera](#) y ha conseguido salir del pozo: "Recordar la situación por la que pasé no es nada agradable, me remueve todo, pero bueno, aprendí a base de pegármela".

Ana Santos, fundadora de Eventosfera.

## 2) Fracasos y pastillas para dormir

A día de hoy, [Nacho González Barros](#) es uno de los emprendedores españoles más reconocidos. Actualmente al frente de [Mailtrack](#), este español ha liderado proyectos de gran éxito como **Infojobs, Neurona o Niumba**.

a la vez?".

Ad

## ¿A quién se le ocurre gestionar cuatro empresas a la vez? Si dos no hubieran sido un éxito, no sé cómo habría acabado

Fue en la gestión simultánea de tantos proyectos cuando González Barros se vio sobrepasado: "Tenía jefes de proyecto, pero el que daba la cara era yo. No tenía foco, estaba todo el día apagando fuegos. Y llegar a las juntas de accionistas y contar que las cosas iban mal en Linkara y Hoteladicto era terrible, así que **cuando se acercaban las juntas necesitaba dormidina**; si no, no había forma de pegar ojo".

Por suerte, la historia de este español consiguió remontar: "Linkara y Hoteladicto fracasaron, pero Neurona [vendida a Xing] y Niumba [vendida a Tripadvisor] fueron un éxito. Si no hubiera sido por estas dos, **no sé cómo habría podido salir de esa situación**".

Raquel, una emprendedora extremeña afincada en Madrid, nos pide que no pongamos su nombre real, ya que teme las posibles represalias del que en su momento fue su socio, un emprendedor con mucha más experiencia que ella y que, a su juicio, **la engañó desde el principio hasta el final**.

Ambos llegaron a un acuerdo para que ella gestionase la empresa, pero enseguida se torció la cosa: "Me engañó con las acciones y cuando quise abandonar el proyecto varios años después, **me dijo que yo tenía un 0%**. Estaba en la calle, sin un duro y con una reputación laboral que él mismo se estaba encargando de manchar".

### **Destrozó mi reputación, me engañó con las acciones y cuando quise salir del proyecto, me dijo que yo tenía un 0%**

Fue entonces cuando todo se torció: "Estuve dos años con una depresión tremenda, no podía salir de casa ni era capaz de hablar con nadie. Ni siquiera los antidepresivos me ayudaban: cuando intentaba remontar, tenía la sensación de que **todo el mundo me consideraría una fracasada**, o una timadora, y nunca más podría volver a trabajar", nos cuenta. "Fue un auténtico calvario, no se lo deseo ni a mi mayor enemigo".

Raquel también tuvo un final feliz, pero no definitivo: "Poco a poco he podido ir saliendo de aquella situación y ahora me va mejor, pero nunca sales del todo. Todavía tengo días del síndrome del impostor, de **pensar que no valgo para nada** y que antes o después volveré a quedarme en la calle".

**"Nadie cuenta estas historias, solo lo bonito"**

solo de pensarlo".

"**Se nos ha ido la cabeza con este discurso**", asegura. "Solo te cuentan lo bonito, nadie habla de estas historias. Cuando te arruinas, es imposible salir de ahí, todo son negativas: los bancos no son amigos, no puedes pedir préstamos, no tienes una tarjeta de crédito, la hipoteca te la miran con lupa, los demás hablan de ti como si fueras una fracasada... Hay mucho que no se cuenta".

### **Lo de que el emprendedor nunca debe tirar la toalla es un error; ojalá yo hubiese tirado la toalla a tiempo en proyectos que iban mal**

Nacho González Barros cree que, poco a poco, el discurso va mejorando: "Ya se van contando estas cosas, pero queda mucho por hacer. Hay que tener toda la información y hablar con otros emprendedores para que te cuenten todo, porque **esta cultura de que emprender es maravilloso es muy nociva**, y sigue habiendo gente bastante 'flower power' con este tema".

Y es que "cuando las cosas van bien es genial, pero si van mal y se va acabando el dinero, **eso es una fuente de estrés salvaje**, muy difícil de gestionar. El volumen de dinero que levantas es el tamaño de los grilletes que te pones. Y ojo con el discurso este de que 'el emprendedor nunca debe tirar la toalla', porque decir eso sí que es un error. Hay veces en que un emprendedor tiene que darse cuenta de que su proyecto no funciona y abandonarlo. Ojalá yo hubiera tirado la toalla a tiempo en proyectos que iban mal; si lo hubiera hecho, no me habría pasado noches sin poder dormir por la ansiedad".

Parece evidente, por tanto, que el discurso queda incompleto. La mayoría de emprendedores que deciden iniciar un proyecto recibe un argumentario de superación, rozando **el discurso de los libros de autoayuda y la psicología barata**, que es absoluta y radicalmente falso. Porque las historias de éxito siempre quedan muy bien en los titulares; lo que no queda tan bien son las noches sin dormir y la ansiedad por pensar que vas a acabar en la calle y arruinado.

 7 comentarios

[ver más comentarios](#)

---

### Principales Tags

[Emprendedores](#)

### HOY EN PORTADA

El Confidencial

[Aviso Legal](#) | [Quiénes Somos](#) | [Privacidad](#) | [Cookies](#)