

DOSSIER

OBSTÁCULOS EMOCIONALES DEL EMPRENDEDOR

Soledad, angustia, estrés, pánico, frustración... Son muchos los obstáculos emocionales que afectan a la actividad emprendedora. Hemos preguntado a los emprendedores y de sus respuestas hemos seleccionado estos 22.

ISABEL GARCÍA MÉNDEZ

Han colaborado:

AGUSTÍN AGERLICH (ARGELICH NETWORK); ARTURO BALLESTER (LEMONKEY); INAKI BARTOLOMÉ (IDEABLE SOLUTIONS); BORJA BONILLA (TU BROKER DIGITAL); BEATRIZ CERROLAZA (ALISE DEVICES); MARCOS EGUILLOR (IE); IRENE ESCRIBANO (COMMON GALS); PABLO FERNÁNDEZ Y CARLOS RIVERA (CLICARS); MANUEL FERNÁNDEZ JARÍA (UOC); JORGE GARCÍA DEL ARCO (IMPROVECHANGE.ORG); PEDRO LOZANO (IMASCON); CARLOS IRIARTE (SPORTUP Y CISPORT); TAIG MAC CARTHY (GIG LIVE); ALEXANDRA MARATCHI (HOMUORK); ALEJANDRA MARDONES (GRUPO ALTO); JOSÉ ANTONIO MARTÍNEZ AGUILAR (MAKING SCIENCE); CARLOTA MATEOS (RUSTICAE Y PLENEAT); ADRIÁN MIRANDA (MULTIHELPERS); DANIEL OLIVERA (MRC TRAINING); GABRIEL PAZOS (MILINGUAL.COM); SIRA PÉREZ DE LA COBA (SHAZURA); CHRISTOPHER POMMERING (ONE DREAM SCHOOL); CIPRI QUINTAS (GRUPO SILK); JOAN RIERA (ESADE); IMMA SANTISTEBAN (BEPRETTY); EMILIANO TICHAUER (PARVUS MEDIA); DEMIS TORRES (MASCOTEROS); ASIER URIBECEBARRIA (FINANBEST); JULIO USANDIZAGA (COMUNICAT20) Y BORJA VÁZQUEZ (SCALPERS).

Que nada (interno) te frene

LA CARRERA EMPRENDEDORA ESTÁ LLENA DE BARRERAS BUROCRÁTICAS, ECONÓMICAS, COMERCIALES, TÉCNICAS, JURÍDICAS... PERO, CON SER IMPORTANTES, HAY OTRAS TRABAS QUE PUEDEN SER MÁS PARALIZANTES PARA TU EMPRESA: LOS OBSTÁCULOS EMOCIONALES. TE EXPLICAMOS CÓMO SUPERARLOS.

Emprender te pone una lupa en tu personalidad, destacándote tus puntos débiles", resume Sira Pérez de la Coba, CEO y fundadora de Shazura. Y en esa breve afirmación se condensa toda la verdad emocional del emprendimiento: puede sacar lo mejor de nosotros mismos, pero también lo peor, y lo hace más a menudo de lo que pensamos. Es un poco como denuncia Manuel Fernández Jara, profesor de la UOC: "El primer gran obstáculo que tienen los emprendedores es su propio techo de cristal. Es su gran limitación invisible. Y este techo de cristal está construido por sus temores emocionales y sus creencias". En definición de Fernández Jara, "las creencias son sentimientos de certidumbre, generalizaciones que hacemos sobre el pasado y consideramos ciertas, que nos guían y condicionan nuestras decisiones. Esas creencias pueden ser palancas, pero muy a menudo son límites y pueden destruir tu proyecto y hacer que lo arranques muerto porque te limites en tu inconsciente".

Para trabajar sobre ellas, Jara propone un ejercicio en cinco pasos: "En primer lugar, identifica la creencia que te está limitando (por ejemplo, no voy a ser capaz de hacer algo nuevo porque siempre que lo he intentado me ha ido mal). En segundo lugar, explórala, redáctala, explícala para traerla a la conciencia (¿por qué crees que no te ha ido bien, qué evidencias tienes de que es culpa tuya?). Como tercer paso, desfundamenta esa creencia limitante (se trata de abrir una grieta en el planteamiento: ¿siempre te ha ido todo mal?, ¿alguna vez te ha salido algo bien?). En cuarto lugar, refuerza las creencias potenciadoras (¿qué pasó esa vez que funcionó?, ¿qué hiciste?). Y en último lugar, crea una nueva creencia potenciadora".

Superadas las creencias es el momento de afrontar los obstáculos emocionales. Pero, antes de desgranarlos uno a uno, no está de más recordar algunos principios fundamentales que, aunque obvios, el emprendedor tiende a olvidar.

A emprender se aprende. "Cuando decides emprender tienes que transitar al área de aprendizaje a través de mentores, cursos, coaches", afirma el profesor de la UOC. Y, si bien es cierto que, a nivel técnico o de gestión, ningún emprendedor duda de la importancia de una buena formación, se les olvida que tanto o más crucial es prepararse a nivel emocional.

Emprender es un trabajo. Como explica Marcos Eguillor, profesor asociado del IE y cofundador de varias empresas digitales, como Mad Lions, Barbara IoT o BinaryKnowledge, "emprender no deja de ser un trabajo y debes buscar el equilibrio entre tu vida personal y tu vida profesional. Es un estilo de vida que te exige mucha responsabilidad y sacrificio, pero que debe tener unos límites muy bien definidos: no puedes sacrificar en esta aventura más de lo que tu entorno se puede permitir".



No te lo tomes como algo personal. "Tú tienes mucha parte en el éxito y en el fracaso de tu proyecto, pero no depende en exclusiva de ti. Existen condicionantes externos que no puedes controlar. Si te lo tomas como algo personal, tanto en lo bueno como en lo malo, te puede destrozar como individuo y como profesional y puede afectar a tu rendimiento profesional posterior", insiste Eguillor. Ese desapasionamiento es fundamental para poner en perspectiva muchos de los vaivenes emocionales a los que nos podemos ver sometidos durante el emprendimiento. El factor suerte puede jugar a tu favor o en tu contra. Es una realidad. Y es importante entenderlo así para poder jerarquizar qué problemas nos deben preocupar y cuáles no.

La empresa/idea no es tu hijo. Esa es una frase que repiten muchos emprendedores y es un error garrafal. Nunca la empresa puede ser lo mismo que un hijo. Y, si no lo entiendes así, puede que te empuje, por un lado, a realizar sacrificios excesivos que involucren a tu entorno y, por otro, a perder la objetividad con tu proyecto, "esa manía de verlo como a un hijo hace que te parezca el más bonito del mundo. De manera que, si suspende, es culpa del profesor que le tiene manía. Con esto de la empresa, el emprendedor hace lo mismo y piensa que su idea es la mejor del mundo, la más útil, la más eficiente y que, si no funciona, es porque el mercado/profesor no lo entiende o está inmaduro. Eso es un error: el cliente es siempre el que manda. Si tú buscas que la idea salga adelante a base de inversores, de subvenciones, fondos, business angels y olvidas que debes sacarla adelante a costa de tus clientes, tienes un serio problema", recuerda el profesor del IE.

No te tomes el emprendimiento como algo personal, no todo depende de ti. Debes aceptar el papel del factor suerte

Y desengáñate de tu idea. O siguiendo con el símil de la paternidad, aprende a relativizar a tu hijo, a echarle de casa. "El emprendedor está tan emocionalmente sujeto a su idea o proyecto que a menudo no es capaz de matarlo cuando va mal y eso puede provocar que te consuma más energía de la cuenta. A mí me gusta hablar de la energía del emprendedor como concepto y la equiparo a esa barra de energía que vemos en los videojuegos y que se va consumiendo mientras echas la partida. En el caso del emprendedor, esa barra de energía estaría compuesta por un conjunto de elementos (tiempo, dedicación, esfuerzo, quebraderos de cabeza, dinero invertido, las discusiones que ha superado, la resiliencia...). Si el proyecto se convierte en un monstruo, te sobrepasa y no eres capaz de controlarlo o educarlo, debes cortar por lo sano", explica Eguillor. Y eso en la parte empresarial pasa por cerrar esa línea de negocio que no va bien, matar un producto e incluso echar el cierre al proyecto. Todo, antes de permitir que se nos agote la barra de energía, porque, en ese caso, volver a empezar nos va a requerir un esfuerzo extra.



Los 22 frenos emocionales más habituales



<01> DESÁNIMO

Imma Santisteban, cofundadora y directora de Marketing en BePretty, recuerda la situación que vivió en 2013 cuando desembarcó en Chile para cofundar Fancybox, la plataforma que en 2015 se fusionaría con BePretty, líder en reservas de citas de belleza: “El momento más difícil vino cuando después de jornadas de trabajo interminables y meses de duro esfuerzo en los que, por fin, consigues los resultados esperados, se cae la entrada de inversión que tenías prevista y rompes caja. Ahí toca armarse de valor, sacar tu energía y la de todo el equipo, confiar en el proyecto y seguir remando sin saber si mañana vas a poder continuar la actividad. Viví esta situación a 11.000 km de mi casa, despertaba muchas mañanas agotada, pensando si tenía sentido seguir”.

Cómo superarlo. El desánimo se asocia con un cansancio vital que nos dificulta las tareas. Para combatirlo, utiliza técnicas de resiliencia. Como recuerda Joan Riera, profesor de ESADE y presidente de AD, “se trata de aumentar nuestra capacidad de sobreponernos a las barreras y nuestro grado de optimismo. En un astronauta importa más el grado de resiliencia que su capacidad técnica”. Técnicas como hacer un listado con los logros alcanzados, cambiar el planteamiento de los problemas (¿qué es lo peor que puede ocurrir...?) e

invertir la perspectiva, ayudan a levantar el ánimo. Y cultiva las relaciones: “Es clave tener unos compañeros de viaje en los que confíes y en los que puedas apoyarte, fue mi caso con Marc Sorli y Gerard Olivé,” concluye Santisteban.

<02> ANSIEDAD Y ESTRÉS

“El peor momento que he vivido, hasta ahora, fue cuando llevábamos sólo un año de andadura y pasé varios meses con una ansiedad que era fruto de no saber, al menos en ese momento, gestionar el estrés. A pesar de que las horas de trabajo son siempre las mismas, todas las del reloj, hay momentos en los que te puedes sentir superado y sobrepasado”, recuerda Adrián Miranda Falces, CEO y cofundador de la plataforma de trabajos a domicilio Multihelpers. “Empezé a aparecerme un sarpullido por todo el cuerpo. Al principio pensé que era una alergia alimentaria, pero no había forma de dar con el alimento o la bebida que provocaban las ronchas. Fui al alergólogo y, tras descartar todo tipo de alergias me dijo que era estrés...”, explica Beatriz Cerrolaza, CEO y cofundadora de Alise Devices.

Cómo superarlo. Lo primero, aprende a desconectar. “Es importante pulsar de vez en cuando el botón del *pause* que todos tenemos”, recuerda Miranda. Técnicas como la meditación, el *mindfulness*, la

Para superar la soledad, concéctate a ti mismo, haz ‘networking’ y separa vida profesional y personal

relajación, el yoga o un simple paseo que te ayude a desconectar y reencontrarte contigo mismo pueden ser suficientes. Lo segundo, actúa con pasión. “La principal manera de superarlo es disfrutando día a día de tu trabajo. Para mí, Multihelpers es una pasión. Me encanta lo que hago.” También es importante apoyarte en tu entorno. “Hablar más con mi pareja, mi hermano, mis padres o algún amigo sobre mi día a día me sirvió para seguir creciendo como profesional”, continúa Miranda. Por último, haz ejercicio. “El deporte me ayudó a obligar a mi cabeza a descansar. Cuando estás sudando y sufriendo por seguir el ritmo de la clase, dejas de pensar y te centras sólo en respirar y seguir el ritmo”, recuerda Cerrolaza.

<03> SOLEDAD

“La sensación de soledad es dura, junto con el desconocimiento de si lo estás haciendo bien y la certeza de que nadie lo puede hacer mejor que tú. Es una combinación extraña y difícil de navegar algunas veces”, explica Alexandra Maratchi, cofundadora de Homuork. Algo similar opina Carlos Iriarte, fundador de SportUp y de CiSport, “al ser el único socio me he sentido solo en demasiadas ocasiones. En mi caso, además, hubo una ruptura sentimental de por medio. Por



lo tanto, cuando estaba mal, echaba en falta alguien que pudiera tirar del carro o un apoyo emocional”. “Cuando lancé Common Gal me emocioné con la idea de ser mi propio líder y de crear algo que los demás desean, pero no me planteé que fuera a ser un viaje tan solitario. Solo tú entiendes hacia dónde vas, qué retos debes superar y cuáles son tus objetivos, eres la responsable del éxito y del fracaso”, señala Irene Escribano, fundadora de esta firma de gorras para mujeres.

Cómo superarlo. El primer consejo es el autoconocimiento. Para los tres, la clave está en conocerse a uno mismo, “compre-

nder y gestionar tus emociones, identificar tus puntos fuertes y los débiles y las fugas de energía y darle un sentido a todo lo que estás haciendo”, insiste Iriarte. También ayuda hablar con otros profesionales y emprendedores que estén en la misma situación, así que haz *networking*: “Acude a lanzaderas, charlas o eventos para emprendedores, que están llenos de gente asustada aunque no quiera admitirlo. Y no tengas miedo de compartir tu idea porque puedes encontrar alguien que está en su propio viaje en soledad”, comenta Escribano. Y, sobre todo, encuentra el equilibrio entre tu vida personal y profesional: agéndate tiempos para estar con los tuyos.

<04>

**INMADUREZ/
INEXPERIENCIA**

“La madurez personal también es un elemento relevante que acompaña al desarrollo de la empresa, y al revés”, explica Martachi. Algo en lo que coincide Iñaki Bartolomé, CEO de Ideable Solutions: “Un problema con el que los emprendedores nos encontramos al empezar, que será mayor cuanto más inexperto, es saber dónde dirigirte a buscar ayuda o asesoramiento. Se da mucho ahora el símil con la fiebre del oro y se usa para destacar que, como entonces, muy pocos encontraron oro y los que realmente se hicieron ricos fueron “los vendedores de palas”. En resumen, lo complicado es saber a quién acudir en los primeros pasos, porque hay mucho experto, *coach*, inversor, etcétera, que en el 99% de los casos no aportan nada, cobran mucho y pueden desviar al emprendedor. Es importante analizar la experiencia real de esos supuestos gurús o conocer cómo les ha ido a otros emprendedores”.

Cómo superarlo. Busca “consejeros” en tu entorno con recorrido que puedan suplir tus carencias emocionales y formativas. Todo el mundo tiene cerca profesionales con experiencia con los que intercambiar opinión y a quien pedir consejo. También te conviene delegar en aquellas áreas técnicas que desconozcas, no pretendas hacerlo tú todo. Es bueno asumir que hay facetas que otros pueden hacer mejor que tú y gastar un poco más en contratar esos profesionales o esos servicios externos. Y fórmate: recuerda que el emprendimiento exige una formación continua, tanto técnica como de liderazgo.

<05>
VÉRTIGO

“El primer obstáculo emocional al que me tuve que enfrentar fue el vértigo inicial que me invadió al arrancar la aventura empresarial. Decidí dejarlo todo y dedicarme a tiempo completo a Alise, junto al miembro más joven del equipo de investigación (mi socio Carlos Carrasco), porque creíamos firmemente que el proyecto requería dedicación. Pero el cambio fue drástico. Abandonar el calor de la Universidad,

La preocupación tiene que ver con la anticipación de algo. Para vencerla, céntrate en el aquí y el ahora

con sus plazos más pausados y dilatables y el sueldo garantizado, y tener que buscar financiación para montar una línea de fabricación y para nuestros sueldos fue muy radical, porque seguíamos comiendo todos los días y cada mes era como empezar de cero. La sensación de vértigo fue grande los primeros meses, pero no llegó a paralizarme”, recuerda Cerrolaza. Algo similar le ocurrió a Christopher Pommering, fundador de Our Dream School: “Hace año y medio, después de 14 años dedicado al mundo del capital riesgo, decidí lanzarme a un mundo nuevo, el de la educación, y además creando un modelo completamente disruptivo. Me ha dado vértigo. Como es nuevo, no hay antecedentes”.

Cómo superarlo. “Aprender a relativizar los tiempos y gestionar las esperas es crucial, pero eso te lo da el conocimiento profundo de tu mercado: los tiempos de tu sector son los que son y no vas a poder cambiarlos. O los aceptas o te devorarán”, recomienda Cerrolaza.

Para Pommering, la forma de afrontar el vértigo pasa por apoyarse en una red de especialistas, “he puesto alrededor mío una gran red de colaboradores y pensadores del mundo del aprendizaje y gente importante estratégica que te ofrecen una red de soporte”.

<06>
PREOCUPACIÓN

Pre-ocupación u ocuparse con anticipación de algo. Ésa es la clave de este obstáculo emocional que está en la base de muchos otros problemas, como el estrés, la impaciencia, la frustración... Es tremendamente habitual entre los emprendedores porque tienen que tener los ojos y la mente puesta en mil aspectos del negocio, pero es importante gestionarlo adecuadamente para que no se convierta en un problema. Como le ocurrió a Carlota Mateos, cofundadora de Rusticae y de PlenEat: “Hace unos años tuve un *burn out* tremendo, donde me vi totalmente superada. Me costó, pero al final llegué a ser muy consciente de cuánto estrés acumulaba anticipando escenarios negativos y de cómo esa dinámica perversa me drenaba las energías presentes”.

Cómo superarlo. “Con el bajón que tuve aprendí que no sirve de nada anticiparse y que lo primero que debes aceptar es la importancia del Aquí y el Ahora. Y, en segundo lugar, aprendí a gestionarme la carga de trabajo. Todo eso me ha servido para que mi vida sea mucho mejor y más sosegada y no es porque haya menos lío, es simplemente que esa nueva manera de estar en el mundo atrae otro tipo de energía y de dinámica muchísimo más poderosas”, concluye Mateos.

<07>
PÁNICO

El pánico puede ser un obstáculo emocional importante, es similar al vértigo, pero es más irracional. Para Riera, “cuando estás sometido a mucha presión, puedes entrar en un colapso que te puede llevar a tomar decisiones desesperadas”. Beatriz Cerrolaza lo recuerda muy bien: “Una vez cerrada la primera ronda de inversión, cuando vi todo el dinero que teníamos en el banco, sentí un pánico enorme ante la posibilidad de equivocarme.



El pánico está relacionado con el miedo tóxico, el que nos agarra. A menudo, se resuelve con un poco de descanso

Comprendía que mucha gente había confiado en mí y me aterraba la idea de defraudarles. Empezamos a aparecer en medios de comunicación, establecimos los primeros contactos importantes y, justo entonces, cuando teníamos más éxito del que habíamos imaginado, yo sentía una carga enorme sobre mí. Recuerdo que una vez, durante una videoconferencia, noté una angustia enorme en el pecho. Llevaba ya unos meses soñando que continuaba con el trabajo y por las mañanas no sabía que era verdad y qué lo que había soñado...”.

Cómo superarlo. “Hubo un antes y un después tras cerrar el primer acuerdo importante. Cuando me di cuenta de que podía hacerlo, dejé de temer por mi futuro profesional. Emprender sin miedo es el único camino posible para alcanzar el éxito”. El pánico está relacionado con el miedo tóxico, el que nos impide dormir, nos agarra y nos hiperexcita. Para frenarlo, pues, es necesario un poco de serenidad, un *circuitbreak* (puede ser algo tan sencillo como contar hasta diez antes de tomar una decisión) y descansar.

<08>
**MIEDO AL
CAMBIO Y A
SALIR DEL ÁREA
DE CONFORT**

“Salir de la zona de confort fue muy difícil. No tenía una tradición emprendedora en la familia, lo que obviamente pesa en la decisión. En esa situación necesitas apoyos psicológicos y si en tu círculo hay miedo a emprender... Tenía un buen sueldo, un puesto de trabajo estable y una situación económica y afectiva buenas. El salto lo cambia absolutamente todo”, recuerda Borja Vázquez, cofundador de Scalpers. Algo similar le ocurrió a Escribano: “La zona de confort es un gran peligro para los emprendedores, es un oasis de comodidad que te impide crecer y avanzar. Cuando Common Gal se convirtió en una realidad, me sentía capacitada para hacer todo lo necesario para que prosperase, pero, a la hora de la verdad, no estaba preparada. De pronto, eres responsable





Para vencer el miedo a salir de tu zona de confort, busca o construye otra nueva

de 10 áreas de negocio diferentes y tienes que enfrentarte a nuevos retos cada día, a aprender cosas diferentes constantemente y a adquirir habilidades inesperadas”.

Cómo superarlo. “Es importante establecer metas, objetivos profesionales y personales. Por ejemplo: si no tienes experiencia en ventas y te aterroriza, ¿por qué no contar tu *pitch* cada día a una persona diferente? Este tipo de propósitos te harán alcanzar resultados inesperados y, sobre todo, asumir que, aunque el proceso no es fácil, la recompensa es más que satisfactoria”, aconseja Escribano. Todo ello sin olvidar, como aconseja Fernández Jaria, que la clave puede radicar precisamente “en buscar tu nueva área de confort. Cuando haces algo que realmente se alinea con tus valores, estás en la zona de confort”. De manera que busca aquello nuevo que te haga sentir bien.

<09> INCERTIDUMBRE Y AVERSIÓN AL RIESGO

Una de las emociones que más angustia genera es la sensación de incertidumbre. Los estudios científicos demuestran que en el cerebro se activan hasta 24 zonas más frente a una situación incierta que frente a una situación de resultado claramente negativo. Y en la vida del emprendedor, la incertidumbre es una constante, como reconoce Daniel Cerqueiro, fundador de Phottic y director de Marketing de Enxendra: “Cuando monté mi primer proyecto, Galinus Taller de Novos Medios, venía de la Universidad y emprender fue cambiar radicalmente esas condiciones. Esa sensación de falta de control me sigue acompañando a día de hoy, pero fue al principio donde más me afectó al ánimo”. “Nuestros grandes obstáculos emocionales empezaron cuando arrancamos con las primeras contrataciones, te sientas delante de la gestoría y te expone los gastos reales de contratar a una persona. Conforme vas creciendo en equipo, esa respon-

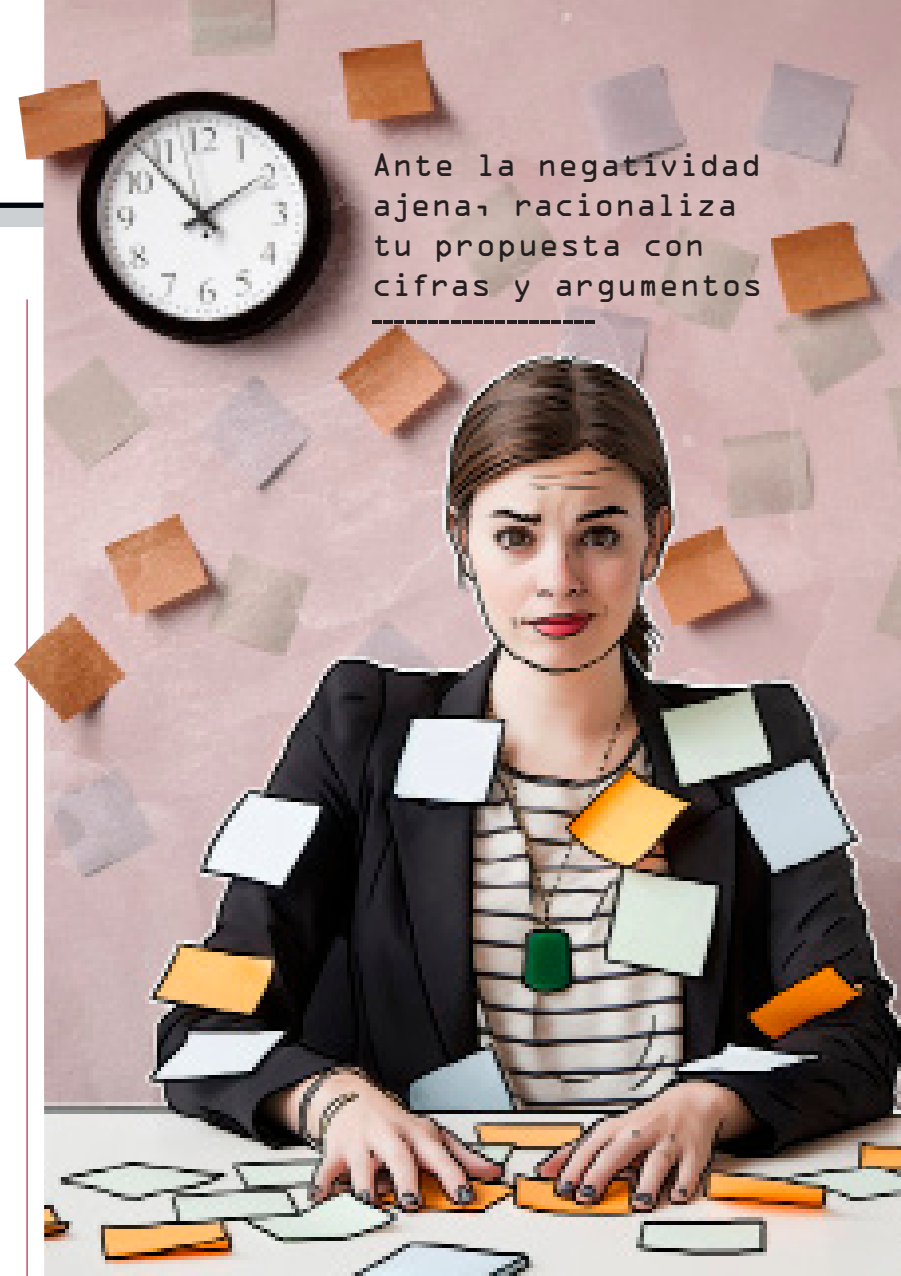
sabilidad aumenta y siempre es un peso importante en vistas a asumir riesgos”, recuerda Pedro Lozano, fundador de Imascono, empresa de realidad aumentada.

Cómo superarlo. “Los emprendedores, por regla general, generamos una pasión especial que puede con la incertidumbre y que saca de nosotros aspectos que en otros casos no surgen o están adormecidos, como la creación, la innovación, el pensamiento diferente, las sinergias, las relaciones, la empatía y la simpatía”, explica Borja Bonilla, fundador de Foodtruckya.com y de Tu Broker Digital. Riera propone también establecer metas intermedias, “para reducir la volatilidad.”

<10> INTOLERANCIA AL ERROR

“En este proceso profesional y emocional hay que asumir el error como una variable lógica que sólo debe ayudarte a mejorar. Y trasladar este razonamiento a un equipo que, como tú, se encuentra creciendo y mejorando”, recuerda José Antonio Martínez Aguilar, CEO de Making Science. La incapacidad para aceptar el error es uno de los frenos mentales que más afecta al emprendedor, especialmente a los tecnológicos, según Riera, “porque son muy perfeccionistas y son incapaces de lanzar proyectos a medio hacer. Eso les resta velocidad”. Detrás de esta incapacidad también está el llamado ‘sesgo de la pérdida’, que empuja a muchos empresarios a mantener líneas de negocio ruinosas incapaces de aceptar el error y la pérdida acumulada. Este obstáculo también puede hacer que te obceques en tu idea y seas incapaz de evolucionar o, en palabras de Alejandra Mardones, CEO en España de Grupo Alto, “estar tan inmerso en tu proyecto que eres incapaz de salirte y ver qué cosas puedes mejorar”.

Cómo superarlo. Cuando se trata de lanzamientos e innovaciones, la manera de sobreponerse a la intolerancia al error es



Ante la negatividad ajena, racionaliza tu propuesta con cifras y argumentos

aceptando la metodología *lean startup* y el MPV, mínimo producto/versión viable, que no suponga un descalabro económico importante. Cuando se trata de asumir cierres, no está de más la técnica que aplicó Jorge García, cofundador y CEO de ImproveChange.org, cuando tuvo que cerrar una plataforma de *crowdfunding*: negociar con uno mismo: “Aplicó cuatro puntos: primero, diseccioné el problema de la no viabilidad económica. Segundo, aprendí a desenamormarme de una idea, diferenciando lo que me gusta de lo que es viable. Tercero, descubrí aprendizajes para seguir ayudando bajo otros modelos. Y, cuarto, introduje nuevos criterios en siguientes decisiones”.

<11> NEGATIVIDAD PROPIA Y AJENA

Como recuerda Agustín Agerlich, director de Argelich Network, “el principal obstáculo emocional para emprender es nuestra propia conversación interior. Si nos decimos que no podemos, no podremos”. Y, junto a las malas expectativas propias, están las del entorno. Frases del tipo *no lo vas a conseguir, te la vas a pegar* o *estás loco* se pueden convertir en un pesado lastre. “Si en nuestra organización se respira negatividad,

es difícil salir adelante y, más aún, desarrollar una innovación”, confirma Agerlich. Otra rémora importante son los prejuicios y el inmovilismo. “Cuando decidimos traer Grupo Alto a España, que ofrecía un modelo innovador –la seguridad para prevenir los pequeños hurtos de los comercios–, tuvimos que afrontar objeciones como *no es lo mismo Latinoamérica que España, ¿por qué cambiar si llevamos años haciéndolo así?*”, se lamenta Mardones.

Cómo superarlo. Debemos aprender a escoger nuestra actitud antes las circunstancias y asumir el protagonismo de nuestro destino: trabajar nuestra proactividad. Y aprender a reescribirnos los guiones: hablarnos bien, en positivo y con palabras de ánimo. Frente a *no voy a ser capaz, repítete yo puedo, lo voy a conseguir, lo lograré*. Todo ello “sin vender el cuento de la lechera o engañar al personal con falsas promesas. El emprendedor debe tener el suficiente realismo para gestionar los riesgos y aprovechar las oportunidades”, según Agerlich. Y ante las negatividades ajenas, racionalizar tu propuesta, justificándola y argumentándola con datos.

<12> INSEGURIDAD E INDECISIÓN

Las dudas son un mal compañero del emprendedor, pero son inherentes a él. Julio Usandizaga, director de Comunica720, lo relata así: “Los principales obstáculos emocionales han ido variando con el tiempo, pero siempre han tenido que ver con la inseguridad. Cuando empecé, me entraron todo tipo de dudas. ¿Es la opción correcta? ¿Está el mercado preparado? Después de esta fase continué con el ¿soy capaz? ¿cuál es el elemento diferenciador? Luego viene la etapa irracional: *creo que esta presentación no me ha salido bien, una mosca pasó y me distrajo*. Y esas dudas afectan a la toma de decisiones”. “En mi caso, tras

11 años como emprendedor, seis de ellos acompañado y los últimos cinco en solitario, la toma de decisiones ha sido el obstáculo emocional más habitual y el más importante en cada momento”, explica Emiliano Tichauer, fundador de la agencia de marketing Parvus Media. A esta inseguridad también contribuye el que, a menudo, el emprendedor pasa de un trabajo que domina a otro donde de repente encuentra áreas que desconoce o en las que no es un experto y para las que necesita ayuda de terceras personas, lo que le crea inseguridad.

Cómo superarlo. “Aprendí a manejar mis emociones y a ser yo mismo sin importar lo que opinasen los demás. Lo conseguí siendo perseverante, teniendo el objetivo claro, adecuando el camino para llegar y planificando. Y, por supuesto, formándome. Una cosa que siempre he tenido

Intenta sacar la mejor versión de ti mismo, de manera que fórmate, aprende y rodéate de personas que te complementen

presente es que la mejor inversión que puedes hacer es en ti mismo: aprende y aprende. Siempre sé la mejor versión de ti mismo”, resume Usandizaga. “Es muy importante rodearnos de personas que nos complementen, tanto en estrategia como en operativa y, en general, en todos los ámbitos”, recuerda Alejandra Mardones.

<13> DECEPCIÓN

“A lo largo de mi vida, he seguido principalmente un karma: *dar sin esperar, recibir y recordar*. Es un lema que me sirve para tener presente que cuando se da, se hace por uno mismo, desinteresadamente. Pero no siempre la gente tiene las mejores intenciones y eso a veces provoca decepciones”, explica Cipri Quintas, socio del grupo Silk y autor de *El libro del networking*. A otro nivel, es un obstáculo que también le ha afectado a Iriarte: “Cuando diriges empresas pequeñas, en muchas ocasiones, pecas de ingenuidad e inexperiencia, tratas de transmitir tu ilusión al equipo, compartiendo con ellos todo lo bueno, quieres crear un buen ambiente laboral. Sin embargo, cuando vienen malos momentos, comprendes que tus trabajadores no son tus amigos, que los problemas te los tienes que comer tú solo, que los favores que has hecho se han convertido en derechos y el clima de incertidumbre y desconfianza se vuelve muy negativo y peligroso”.

Cómo superarlo. “Intento no generarme expectativas. Si no esperas nada a cambio y tienes esto claro, los obstáculos se superan. Uno de los mejores consejos que puedo dar es que hay que ser siempre empresario de uno mismo, con sus propios recursos, virtudes y puntos fuertes”, señala Cipri Quintas. En opinión de Carlos Iriarte, la clave pasa por “cambiar el chip y así comienzas a ejercer realmente de jefe y líder más que de compañero y amigo. Si consigues formar un buen equipo, todos ellos suman y van remando en la misma dirección. Además, la energía se utiliza para cosas productivas”.

<14> CULPA

“El mayor reto, sin duda alguna, ha sido tener que decir a personas del equipo que ya no pueden continuar en la startup. Recuerdo el día en el que tuvimos que despedir a la primera. Llegamos a la oficina temblando... Es un momento durísimo para el emprendedor, porque se crean grandes conexiones emocionales en el equipo. Pero cuando hay personas que no se adaptan al ritmo, es mejor enfrentarse a la realidad”, explican Pablo Fernández y Carlos Rivera, cofundadores de Clicars. Otra versión del sentimiento de culpa tiene que ver con la incapacidad del emprendedor para decir No a clientes y proveedores. “No todos los proyectos son válidos, has de ser selectivo porque en ello va tu reputación y, sobre todo, tu tranquilidad. No puedes estar en todo, llegas a donde llegas y, a partir de ahí, la cuenta se la pasas a tu salud”, explica Usandizaga.

Cómo superarlo. “Gracias al consejo y apoyo de otros emprendedores que han pasado antes que tú por este tipo de situaciones difíciles. El día antes de despedir a la primera persona del equipo, hablamos con más de cuatro amigos emprendedores y les pedimos su opinión. No existe una forma buena de despedir, sino una mala y otra peor. Posponer y no afrontar la situación es la peor”, recuerdan desde Clicars. Y asertividad: “Hay que aprender a decir No, al principio cuesta, pero es la forma de ser coherente”, defiende Usandizaga. Algo que corrobora Daniel Olivera, socio director de MRC Training: “El emprendedor debe ser asertivo para defender su producto y su negocio, pero sin caer en la complacencia o en la agresividad, y eso es entrenable”.

<15> MIEDO Y SENSACIÓN DE FRACASO

En este apartado se unen dos emociones similares, pero ligeramente diferentes. Ambas tienen su origen

Planifica el fracaso fijando cuánto tiempo y dinero vas a invertir, si el proyecto va mal

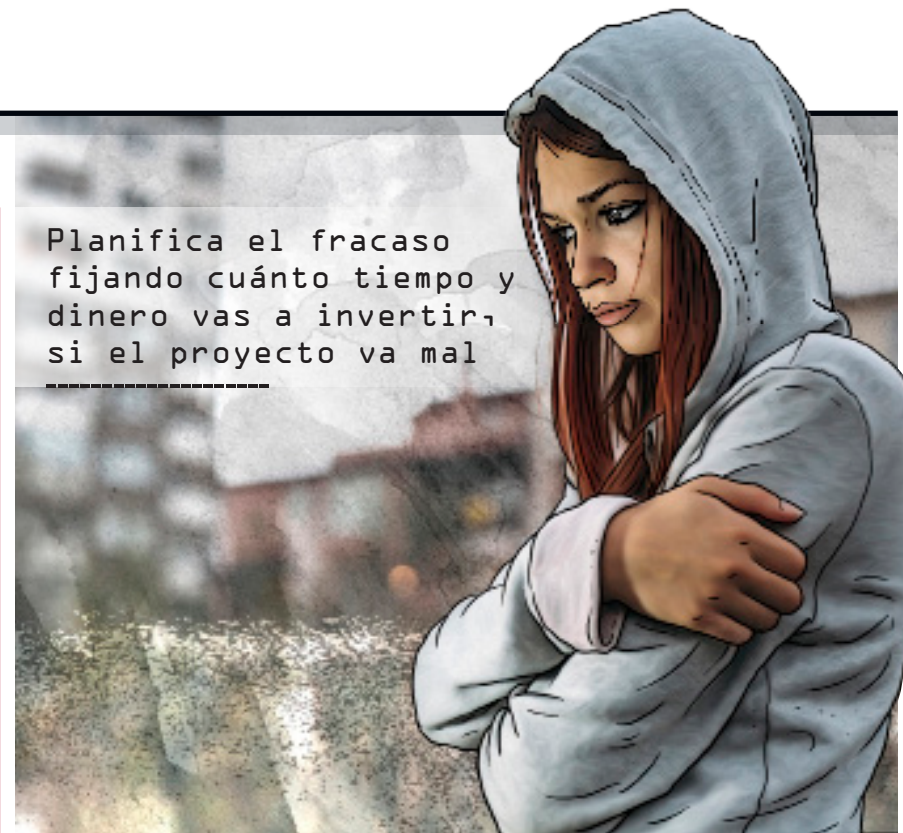
en el fracaso como concepto, pero mientras una está vinculada al miedo a que se produzca, la otra se refiere a cuando efectivamente ocurre. “Cuando llevas un tiempo con tu idea de negocio y empiezas a convertirla en realidad, aparece una voz dentro de tu cabeza que empieza a cuestionarlo todo”, apunta Escribano. “El miedo al fracaso surge en cuanto montas el negocio. Además de que, por estadística, es lo más probable, la puesta en marcha de una empresa te obliga a jugarte tu patrimonio y el poder perderlo todo, provoca ansiedad”, confirma Iñaki Bartolomé. Pero con ser paralizante el miedo más peligroso es el sentimiento de fracaso. “Recuerdo esa sensación cuando no fui capaz de levantar una segunda ronda de financiación y tuve que despedir a un equipo de 11 personas tras casi tres años remando juntos. A eso tuve que añadir la preocupación por perder la amistad de un amigo que invirtió en mi primera startup”, recuerda Demis Torres, CEO de Mascoterros.

Cómo superarlo. Como explica Alejandra Mardones, “respecto al miedo de que no resulte, lo importante es establecer métri-

cas y avanzar por etapas”. Riera propone “planificar el fracaso, estableciendo con anterioridad el tiempo y el dinero. Es decir, en caso de producirse, cuánto tiempo vas a soportar esa situación y cuánto dinero vas a gastar”. Y para superar la sensación de fracaso, “honestidad con el equipo, con los amigos, inversores, con tu cofundador y luchar todos los días. También me ayudó la meditación para normalizar el fracaso, relativizar los problemas y visualizar las situaciones con mayor perspectiva”, señala Torres.

<16> IMPACIENCIA Y FRUSTRACIÓN

Es un sentimiento muy común a los emprendedores. Por un lado, porque los resultados a menudo se hacen esperar más de lo deseado y, por otro, porque la claridad mental del líder no siempre es comprendida a la primera por el entorno, provocando frustración e ira, lo que puede conducir a desencuentros y decisiones erróneas. “Soy muy impulsiva, siempre tengo en la cabeza la visión y, una vez que visualizo el objetivo, quiero ejecutarlo ya,



y la realidad es distinta. Por un lado, porque no es fácil explicarlo al equipo ni a los inversores y, por otro, porque hay que tener paciencia para llevarlo al mercado. Ahora estoy viendo que el mercado empieza a aceptar cosas que yo ya había pensado hace seis años”, explica Sira Pérez de la Coba, CEO y fundadora de Shazura.

Cómo superarlo. En palabras de Riera, es importante entender que esa frustración “surge muchas veces porque los demás no entienden la motivación y la velocidad mental del emprendedor. Por eso es importante tomar autoconciencia de tu velocidad mental y reforzar tu autoestima”. “Lo primero, entender que es así. Que la visión que yo tengo me da la oportunidad de ser pionero, pero que hay que saber que el mercado lleva su ritmo, así que he aprendido a delegar la parte de ejecución y dedicarme a desarrollar el siguiente producto. El 50% de mi tiempo lo dedico a definir la visión. La impaciencia genera frustración y hay que entender que el ritmo que yo llevo es distinto”. Y si la frustración tiene que ver con la incapacidad para hacer algo, no lo dudes: mejora tu preparación.

<17> DESMOTIVACIÓN

“Ser emprendedor no es fácil, tienes que tener una idea de negocio disruptiva y confiar mucho en ese modelo de negocio, encontrar mucho apoyo para poder salir a la superficie, primero, y luego seguir a flote. Es como ser un trozo de madera en alta mar... si hay una tormenta, que siempre las hay, es muy difícil mantenerse a flote”, explica Arturo Ballester, fundador de Lemonkey. Asier Uribechebarria, director general de Finanbest, habla de “agotamiento emocional ante las numerosas dificultades y retrasos en los planes” y el CEO de Making Science, de entender que “emprender es, ante todo, una carrera de fondo. Una forma de entender los negocios en la que vale más la perseverancia y el asumir que todo deber ser chequeado y probado. Y, para todo ello, es importante

mantener la motivación, la tuya y la de todos tus compañeros de viaje, una dedicación permanente y una actitud abierta”.

Cómo superarlo. “Debes tener mucha fe en el proyecto y perseverancia y hay que transmitir esa fe y esa convicción a los inversores, para poder mantenerse y que confíen en ti”, insiste Ballester. En una palabra, debes aprender a automotivarte. Existen algunas estrategias interesantes: cambiar el por qué haces algo por el para qué; asumir el protagonismo en tu vida; establecer metas pequeñas que resulten más asequibles; actuar y atreverte; no procrastinar; formarse y aprender...

A menudo, la frustración surge porque los demás no entienden la rapidez mental del emprendedor



<18>

EUFORIA

La euforia nos puede alejar de la realidad haciéndonos creer superpoderosos e inhibiendo las señales de alarma, empujándonos a la precipitación y la soberbia. Asier Uribechebarria, así lo reconoce: “Recién lanzada la empresa, hay que aprender a gestionar la euforia del *lo he conseguido*, la excesiva seguridad, que te lleva a adoptar decisiones incorrectas (sobre todo, de gasto) cuando en realidad sólo estás en el inicio de un largo camino”. Riera también habla de “enamoramamiento excesivo por tu idea, que te impide escuchar críticas y te resta permeabilidad”. Además de la euforia, el emprendedor está sometido a múltiples influencias emocionales que mal gestionadas pueden dar al traste con el proyecto: “Un desamor, una situación familiar complicada, un susto de salud, una casa que se quema... El estado emocional del emprendedor afecta a su empresa”, reconoce Alexandra Maratchi. Y eso también puede llevar a otra consecuencia: la confusión entre vida personal y profesional. “La dedicación y el amor que tienes hacia tu proyecto te empuja a vivir todo de forma intensa y visceral.

Y eso te puede llevar a difuminar la barrera entre lo personal y lo profesional”, lamenta Gabriel Pazos, fundador Milingual.com.

Cómo superarlo. Convivir con él éxito es más difícil que con el fracaso, porque te obliga a gestionar el ego. Es importante mantener la humildad y escuchar a todo el mundo. Recurre a algún tipo de *coach* o *partner* que te ayude a cuestionarte las cosas, que te haga reflexionar y, si no lo tienes, invéntate un mentor invisible, un decisor, con el que compartir tus dudas. Es una forma de desarrollar la conversación interior tan necesaria. Y no olvides que la euforia se vincula con energía desbordante, de manera que acostúmbrate a encauzarla con algún cortocircuito emocional como contar hasta diez antes de tomar una decisión clave.

<19>

ANGUSTIA

“De repente y por fuerza mayor, me encontré que con 46 años tenía que reinventarme de nuevo y salir del hogar para sumergirme en el ecosistema empresarial. Mi vida daba un giro de 180 grados y, prácticamente sin tiempo para digerirlo, pasé de cuidar de mis 12 hijos a lanzarme junto a mi marido a crear la empresa Doce Peces e intentar compaginarlo con mi día a día. Me sentía desbordada y angustiada porque el panorama era complicado, veía el horizonte inalcanzable y cada peldaño demasiado alto. No había otra opción. Tardé bastante tiempo en digerir la nueva situación a la que teníamos que enfrentarnos, pero no quedaba otra alternativa”, recuerda Raquel Suárez, cofundadora de Doce Peces, empresa especializada en la distribución de alimentos frescos a domicilio.

Cómo superarlo. “Me apoyé en mi familia y me convertí en aprendiz de la paciencia y la superación. Descubrí que mirar a los miedos de frente es la mejor forma de transformar los temores en metas y nuevos objetivos”, explica Christopher Pommering tiene una táctica muy interesante para



superar esos momentos de congoja cuando me da por “pensar en la aventura en la que me he metido. Intento visualizar una cifra que siempre me ha ayudado mucho: 750.000. Son las horas que tienes en tu vida calculando que vives 81 años. Yo ya he vivido la mitad de esto, de manera que es importante valorar la importancia de cada hora, entender que la vida es muy corta y que es mejor hacer proyectos ambiciosos y muy grandes o por lo menos intentarlo, aunque fracasas. Y qué mejor que hacerlo en un sector como la educación, destinado a cambiar el mundo”.

<20>

VERGÜENZA E INCOMPRESIÓN

El primer sentimiento tiene mucho que ver con el miedo al ridículo y con la imagen social. Daniel Olivera se muestra contundente con la importancia de la presión social: “La clave

del emprendedor que tiene un magnífico producto es que debe venderlo o venderse y ha de entrenarse en hablar en público y en desarrollar técnicas de venta. A menudo ocurre que, como están muy seguros de su producto, caen en el error de perder el control y no atemperar su impulso. La consecuencia es un fracaso estrepitoso, no tanto porque tenga un mal producto sino por una mala presentación. Van Gogh tenía un gran producto, pero murió pobre, porque fue incapaz de vender un cuadro”. Y a algunos les puede costar más que a otros, como explica Pérez de la Coba: “Desde que emprendes debes ser capaz de comunicar las ideas que tienes en la cabeza, tanto al equipo como al mercado o a los inversores. En mi caso, como soy muy visual, me cuesta contar las cosas de una forma conceptual”.

Cómo superarlo. Hay varias técnicas. “En mi caso, siendo consciente de ese pro-



blema. Ahora hago *brainstorming* y luego intento construir una historia”, explica la CEO de Shazura. Otras técnicas que te ayudarán a vencer la vergüenza y el miedo a hablar en público es prepararte muy bien tu *speech*: constrúyete un pequeño discurso donde expliques muy bien cuál es tu modelo de negocio, cuál es tu valor añadido y quién eres tú y tu equipo, para poder exponerlo con naturalidad cuando llegue la ocasión. Y convéncete de que eres el/la mejor: la convicción y el entusiasmo se transmiten y se contagian al entorno.

<21> ABANDONO Y TRAICIÓN

“Para mí, sin ninguna duda el momento emocional más duro es cuando un compañero abandona el proyecto. Personalmente creo que el equipo es algo muy importante. Sé hacer muy pocas cosas, así que dependo mucho de mis compañeros. Además, mis proyectos son mucho más que un trabajo; son mi vida, por lo que mi equipo es como una familia y, cuando un compañero decide abandonar el proyecto, pierdes a una persona muy importante. Pero también tienes el

La frustración,
la impaciencia
o el estrés
pueden
desembocar en
irritabilidad:
relájate, cambia
de actividad
y piensa en
otra cosa

peligro de perder fe en el proyecto, como le ha ocurrido a tu compañero. Se me parte el corazón”, se sincera Taig Mac Carthy, cofundador de Gik Live, creadores del primer vino azul en salir al mercado, Gik Blue. Sira Pérez de la Coba habla también de un sentimiento mucho más visceral, la traición: “Me ha costado distinguir a las personas que son de fiar de las que no. Eso me ha ocurrido con socios y con empleados. Y es fundamental aprender a que no te afecten esas

traiciones en tu trato diario con el resto de las personas”

Cómo superarlo. “En mi caso, siempre soy el último en abandonar un proyecto. Es una regla que he aplicado casi en la totalidad de mis *ventures*. Es más difícil de lo que parece. Por otro lado, intento mantener una relación de amistad con esa persona. Aunque haya perdido a un compañero, puedo seguir teniendo un amigo. Y siempre mantengo la puerta abierta”. Sira habla de poner tu vida en orden: “A menudo, tienes que frenar porque estás continuamente en alerta, en tensión y has de aprender a relajarte y a bajar la velocidad. Yo llegué a engordar 20 kilos por el estrés, la traición y la frustración. Ahora he conseguido reducirlos gracias al deporte”.

<22> IRA E IRRITABILIDAD

Hablar de ira en nuestros emprendedores es quizás utilizar palabras mayores. Pero es indudable que la frustración, la impaciencia, el estrés o el desánimo de los que hemos hablado en apartados anteriores pueden acabar desembocando en situaciones de ira o, por lo menos, de su hermana pequeña, la irritabilidad. Es un estado problemático porque, al igual que ocurre con la euforia, conduce a bloqueos mentales que impulsan a decisiones precipitadas y poco meditadas. En este caso, lleva el problema añadido de afectar a las relaciones interpersonales.

Cómo superarlo. Normalmente está más presente en estados iniciales del emprendimiento o en momentos críticos (caídas de ventas, problemas con socios...) y tiene mucho que ver con la mala gestión de los problemas y con la impulsividad. La ira es una emoción que se desencadena de repente, mientras que la irritación suele venir provocada por una situación repetitiva. La irritación puede desembocar en ira, pero no al revés. Es importante identificar en los dos casos cuál es el problema que nos desencadena cualquiera de los estados y atajarlos.