



La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HUEVOS

Manuel Dafonte Catoira

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS

Pág. patrocinada por:

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS

www.ayco.net



Reservados todos los derechos.

Queda rigurosamente aceptada y promovida desde este momento, con mi autorización expresa y mi agradecimiento como autor, la reproducción exacta, parcial o total, de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares mediante regalo, alquiler o préstamo.

Todo lo anterior con la única condición de que se haga mención de la obra y del autor de la misma en dichas reproducciones.

2012 by Manuel Dafonte Catoira

Imagen: Ana Míguez



Pág. patrocinada por:

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS

www.conceptpublicidad.es



Dedicado a Salomé.

*Gracias por haberme aceptado como soy y, aún así,
quererme tanto como yo siento que me quieres.*

*Sin tu apoyo incondicional este libro nunca se hubiera
escrito.*

Pág. patrocinada por:

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS

www.ajegalia.es



Mi Biografía profesional

Me llamo Manuel Dafonte Catoira, nací el siete de junio de 1967 en La Coruña y estudié un poco de Derecho en la Universidad de Santiago de Compostela.

A los 21 años intuí que ese no iba a ser mi camino y decidí dejar de ‘hurtar’ el dinero a mis padres y me puse a trabajar mientras continuaba formándome.

Probé primero en Santiago de Compostela como Agente de Seguros en el ya desaparecido Grupo 86 y, más tarde, como representante de comercio para La Ley, empresa líder en España en comunicación técnicojurídica del Grupo Multinacional Wolters Kluwer.

En resumen, fui vendedor de seguros y de libros. La mejor escuela comercial para un futuro autónomo.

Un año después dí el salto hacia el sector financiero y me hice cargo en Vigo, sin haber cumplido todavía los 23 años, de la delegación comercial para el sur de Galicia de la ‘Unión de Créditos Inmobiliarios’ empresa participada por el Banco de Santander que me permitió descubrir el negocio hipotecario, primero como trabajador por cuenta ajena y muy pronto, a petición mía, como profesional autónomo.

Simultáneamente realicé en La Coruña un MBA especializado en Marketing y Dirección Comercial que sería determinante en mi vida, ya que allí desarrollé mi proyecto de negocio y conocí al que sería mi socio en él durante 15 años.

De hecho, a finales de 1992, decidimos ser empresarios. En febrero de 1993, el año de mayor crisis de la España democrática (sólo superado por los que nos tocan vivir hoy), fundamos en Vigo “Duck Fin Asesores en Financiación” la primera empresa de intermediación hipotecaria de las muchas que nacerían en nuestro país.

Tenía 25 años, dejaba atrás el paraguas de la banca (ese que sólo se abre cuando no llueve) y “los muchachos del barrio me llamaban loco”.

En 2006, buscando lucidez empresarial, me gradué en uno de los mejores Programas de Alta Dirección de una de las escuelas de negocios más prestigiosas del mundo: formé parte de la primera promoción del Advanced Management Program Intensivo impartido por la IE Business School en Madrid.

Lucidez no sé si encontré mucha por lo que me pasó después, pero conocí a grandes profesionales e hice muy buenos amigos.

A finales de 2007, la empresa de nuestra vida se ve arrastrada por la crisis financiera internacional y nos vemos obligados, en abril de 2008, a presentar concurso de acreedores y, a continuación, a cerrar sus puertas.

Si quieres saber más, en este ‘libro’ te cuento con detalle todo lo que nos pasó. Te recomiendo que lo leas hasta el final.

Desde finales de 2008 hasta hoy, gracias a los innumerables apoyos que he recibido y a la firme convicción de que mis conocimientos, y sobre todo mi experiencia, pueden ser valiosos para los demás, colaboro con la consultora **Sells Plus**, una empresa dedicada a hacer que las organizaciones “vendan más” y a hacer que las personas que dirigen esas organizaciones (o quieren crearlas) no cometan errores ni sean ‘ilusos’.

Son muchas las empresas, profesionales y emprendedores a los que he aconsejado de forma altruista. Además son muchas las personas que me han escuchado en alguna conferencia, curso o seminario que he tenido el placer de impartir desinteresadamente (y espero que a raíz de escribir este ‘libro’ sean muchas más).

Gracias a todas ellas por dejarme aprender de sus experiencias. Me ayudan a ser un poco mejor cada día.

Manuel Dafonte Catoira

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS



Prólogo de Rafael Simón

Cuando recientemente con mi nueva aventura empresarial constituímos una sociedad en Sao Paulo, nuestros socios brasileños nos dijeron que preferían iniciar la constitución de la sociedad a su nombre, testar durante un tiempo la relación y posteriormente cedernos las acciones ya que una sociedad en Brasil es más difícil de deshacer que un matrimonio.

Cuando me decían eso, sonreía recordando la importancia que para el éxito de un proyecto implica tener un buen socio.

Conozco a Manuel desde el año 1992, cuando volviendo de mi enésimo intento de aprender inglés, aterricé directamente desde Irlanda en un master de dirección de empresa y el único asiento libre estaba a su lado.

Desde entonces, ha sido siempre él mismo, con lo bueno y con lo malo, en lo bueno y en lo malo. Levantamos una empresa de servicios ejemplar y quebró lo mismo que quebraron todas las empresas de nuestro sector y habrían quebrado todos los bancos de no ser porque se les protegió.

No creo que pueda tener un socio mejor, puede que exista un socio igual, pero no mejor y a esa conclusión se llega en los momentos difíciles, cuando la palabra lealtad se ve amenazada por múltiples factores y los débiles mentales se derrumban. No es el caso de Manuel.

Mientras teníamos la empresa, le decía que éramos socios, no amigos, ahora no somos socios, pero soy su amigo.

Para terminar quiero reseñar dos cosas. La primera es que me he leído el libro de un tirón y que quienes le conocemos, sabemos que Manuel volvería y volverá a ser emprendedor, esperemos que en un mundo normal y no en Zombieland.

Lo segundo es que espero que los locos que no hagan caso a lo que dice este libro y se conviertan en emprendedores, en el camino encuentre socios como los que yo tuve y tengo la suerte de tener actualmente. Un buen socio hace que el reto imposible de ser emprendedor, a veces parezca posible.

Sólo una cosa más, no le he hecho caso al libro, soy emprendedor, pero espero haber aprendido algo de lo que dice y que podría escribir yo mismo, si supiese escribir como Manuel.

Disfruten de la lectura, yo lo hice.

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS



Índice

La locura de ser emprendedor en España.

Primera parte:

La locura de ser emprendedor en España.

Segunda parte:

El dinero necesario para emprender.

Tercera parte:

Los empleados.

Cuarta parte:

Los impuestos.

Quinta parte:

La banca.

Sexta parte:

La Administración.

Séptima parte:

Los libros de autoayuda.

Octava parte:

Zombieland.

Manólogos desde la ruina.

Primera parte:

La historia.

Segunda parte:

La revelación.

Agradecimientos.

Por si te puedo ayudar.

Patrocinadores.

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS

www.prooffice.es



Primera parte

La locura de ser emprendedor en España

Créeme, sé de lo que hablo. España, hoy, no es país para emprender.

El riesgo es demasiado grande y las posibilidades de éxito real muy pocas. Me refiero a ese éxito que todo emprendedor anhela cuando lanza un proyecto empresarial: el de hacerse rico.

Y he dicho rico, no multimillonario.

Rico significa para la mayoría de los españoles no tener que preocuparse del dinero, que éste sea suficiente para las cosas básicas de la vida: comer, tener una o dos casas, uno o dos coches, alguna afición, viajar un poquito, dar una buena educación y algún capricho a los hijos, cuidar a sus padres y tener garantizada una vejez placentera gracias a unos ahorrillos razonables.

En España, hoy, la mayoría de los emprendedores no tienen intención alguna de ser empresarios.

Hablo de ese concepto de ‘empresario’ como aquella persona que pretende crear o relanzar un negocio propio con grandes objetivos de crecimiento, facturación, beneficio, creación de puestos de trabajo, expansión internacional, etc...

En España, la mayoría de los emprendedores son como el resto de las personas, buscan un trabajo, de ahí que se hable tanto de “autoempleo”, el mejor sinónimo que existe actualmente de ‘esclavitud’.

¿Por qué me atrevo a comparar el autoempleo con la esclavitud? Pues sencillamente porque tú eres el que trabaja hasta el desfallecimiento, siempre estás en la cuerda floja, no tienes libertad de movimientos, apenas sacas para comer y el Estado se lleva todo el beneficio.

¿Hay mejores opciones? ¿Hay opciones? En España, hoy, no.

Por eso, si eres lo suficientemente valiente o estás algo loco, te conviene conocer los riesgos de emprender. Y no me refiero al riesgo de que te envidien si las cosas te van bien o al riesgo de que te critiquen con el consabido “ya sabía yo que ese negocio no iba a funcionar” cuando las cosas te vayan mal.

Me estoy refiriendo a riesgos reales, en especial al de que tu única fuente de ingresos (tu negocio) no genere dinero suficiente y no seas capaz de hacer frente a tus deudas y, en última instancia, a tu ‘salario’.

Ni el mejor plan de negocio de la mejor escuela de negocios podrá garantizarte que tu proyecto funcionará correctamente y con éxito. Su propio nombre lo indica ‘plan’.

Es un plan, y los planes pueden estar acertados o ser oportunos el día en que se concibieron, pero al empezar a ejecutarlos puedes darte cuenta de que no valen e improvisar sobre la marcha o, lo que es peor, puedes no darte cuenta y seguirlos a rajatabla.

Tampoco el hecho de disponer de bastante dinero garantiza nada. Nunca hay bastante cuando el negocio no funciona.

Un emprendedor jamás contempla la hipótesis de que su negocio vaya mal de verdad y debería hacerlo.

Las consecuencias de no hacer frente a las obligaciones en España son demoledoras. Y no estoy hablando de dejar de pagar a un proveedor y que éste te denuncie, y que la sentencia le dé la razón tras todos los recursos posibles, y que se proceda al embargo de las cuentas o bienes de tu empresa (o de ti mismo como autónomo).

¡No! Estoy hablando de que un emprendedor vea que sus clientes no son suficientes, o que no le pagan, o que no pretenden seguir comprándole y que sólo le quedan tres opciones: pedir dinero prestado, vender su negocio o cerrarlo.

Si pides prestado deberá ser a otra persona, porque si el banco se entera de tu situación te negará el préstamo o te dirá que necesitas un avalista solvente (generalmente un avalista solvente hoy en día en España suele ser un funcionario o trabajador por cuenta ajena con contrato indefinido en una multinacional y con alguna propiedad no demasiado hipotecada). Y si le pides el dinero prestado a un amigo o a un familiar sabiendo que tu negocio no funciona, ¿le estarás estafando?

La opción de vender tu negocio total o parcialmente (de los socios ya hablaremos algún día) no es muy realista si el negocio no funciona, por lo que, definitivamente, sólo te queda la opción de CERRAR.

El matiz es que en España, hoy, cerrar un negocio no significa librarse de las obligaciones generadas por el mismo, más bien todo lo contrario, las deudas te perseguirán para siempre.

Y todo por siete letras, tres vocales y 4 consonantes, ordenadas para conformar una palabra: FUTUROS.

Esa palabra, “futuros”, es la última del artículo 1.911 del Código Civil Español que dice así:

“Del cumplimiento de las obligaciones responde el deudor con todos sus bienes, presentes y futuros”

Por tanto, cerrar significa quedarte sin empleo y mantener la obligación de pagar todas las deudas contraídas ¡vaya negocio! ¿Verdad?

¿Y qué pasa si no tenemos nada que pueda hacer frente a esas deudas en estos momentos?

Que tus deudores te estarán esperando y en el momento en que vuelvas a tener algo irán a por ti, por ejemplo un trabajo por cuenta ajena en el que puedan embargarte parte de la nómina, una propiedad o un dinero que hayas recibido por herencia, incluso un premio de lotería que te haya tocado gracias a tu buena ‘fortuna’.

En definitiva la espada de Damocles siempre encima de tu cabeza, esperando.

Seguro que para aquellos que intentaron una vez lo de ser emprendedores y ahora están en esta situación les quedan muy pocas ganas de intentarlo de nuevo, ¿verdad?

No sé si los profesionales de la salud mental consideran el masoquismo como una especie de locura, pero si emprender en España, hoy, es cosa de locos, re-emprender debería ser considerado como masoquismo puro.

Porque los problemas para el que un día fuera ‘osado emprendedor’ no terminan ahí, su capacidad personal de acudir al sistema financiero a pedir prestado está acabada (hay demasiados registros de morosos en España).

Nunca más podrás obtener financiación, tener una cuenta a tu nombre con saldo positivo o solicitar una tarjeta de crédito hasta que no pagues todo lo que debes con sus intereses de demora y gastos de reclamación correspondientes (o tengas la paciencia de esperar muchos años a que tus deudas empiecen a prescribir, y digo empiecen porque nadie se aclara cuándo es la fecha exacta para contar el inicio de esa prescripción).

Probablemente te resulte imposible conseguir que una compañía de móviles te haga un contrato o una portabilidad, teniendo que refugiarte en una tarjeta prepago.

Valgan estos ejemplos como muestra porque serían innumerables los casos en los que tú ‘fracasado emprendedor’ (hoy ya simple personita) no podrías acceder a los más imprescindibles servicios en España sin tener una cuenta corriente con saldo positivo.

¡Maldita informática! ¡No hay escapatoria!

Y por si lo anterior fuera poco, hay un aspecto importante que no debes de olvidar cuando has sido ‘autónomo’ (que suele ser el régimen de adscripción a la Seguridad Social que escogen casi siempre los emprendedores, básicamente porque no hay otro legalmente posible en la mayoría de los casos) y ahora dejas de serlo (cuando te das de baja para no seguir acumulando deuda con la Seguridad Social): tú no dispondrás de prestación por desempleo y, por ende, necesitarás justificar tu situación de desamparo ante el organismo correspondiente de tu Comunidad Autónoma de residencia para poder disponer de tu propia tarjeta sanitaria tal y como hacen los extranjeros cuando llegan a España de forma ilegal.

Esta situación hace que muchos ‘ex-autónomos’, cuando su situación personal se lo permite, prefieran incorporarse a la ‘cartilla’ de su conyuge o de sus padres, antes de pasar por el calvario y la humillación de justificar su penosa situación actual ante la administración.

En definitiva, tú, que hace muy poco eras un emprendedor de éxito con un negocio que te iba a hacer ‘rico’, hoy eres un parado sin paro, sin dinero ni forma legal de conseguirlo, sin acceso al sistema bancario y sabiendo que, si tuvieses la inmensa suerte en los tiempos que corren de recibir una oferta de empleo, gran parte de tu nómina sería embargada haciendo probablemente muy poco rentable tu esfuerzo laboral por el dinero neto que te llevarías para casa a fin de mes.

Pero ¡consuélate! Todo lo anterior todavía podría ser mucho peor.

Imagínate por un momento que estabas casado y que por causa de que eres un emprendedor fallido (o por cualquier otra) tu pareja o tú decidís divorciaros y la sentencia firme que regula tu nueva situación establece una pensión de alimentos a favor de tus hijos o una pensión compensatoria a favor de tu ex conyuge y, al no disponer tú de dinero alguno para pagarla, recibes una denuncia por vía penal acusándote de abandono familiar.

Al menos en la cárcel no tendrás que preocuparte de la comida ni de las deudas pendientes por un tiempo.

Aunque un poco más tarde intentaré darte unos consejos de cómo sobrevivir a estas situaciones que tendrás que vivir después de un cierre de negocio, ahora voy a explicarte con cierto detalle varios aspectos concretos del autoempleo que lo hacen tan arriesgado.

Si después de leer esto todavía estás pensando en llevar adelante tu proyecto de negocio nunca podrás alegar que no sabías dónde te metías.

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS

ASCEGA



Segunda parte

El dinero necesario para emprender.

Hasta hace pocos años, la mayoría de los pequeños negocios en España se creaban contando con uno o varios préstamos bancarios, por supuesto garantizados con una propiedad o avalados por terceras personas (generalmente familiares muy cercanos), dinero al fin y al cabo.

Hoy en día el dinero que necesitarás deberá salir de los bolsillos de alguien, lo que hace mucho más difícil montar cualquier proyecto de poca envergadura teniendo en cuenta que los fondos de capital riesgo no invierten en autoempleo y los microcréditos son demasiado ‘micros’ para lo que nos ocupa.

Por tanto si eres un emprendedor español que quiere ‘fabricarse’ un puesto de trabajo, o dispones de dinero ‘cash’ suficiente o ni lo intentes.

¿Qué es dinero suficiente? En primer lugar un dinero desembolsado, no solamente prometido, ya que como esos euros no estén en tu poder antes de emprender tu proyecto podrían no estarlo nunca.

En segundo lugar tener dinero suficiente significa que deberás tener en cuenta que los gastos que hayas calculado de forma muy realista para los doce primeros meses de actividad serán, como poco, un 25% más y que los ingresos conservadores previstos que pretendes cobrar en esos mismos doce meses serán, con suerte, un 25% menos.

De ese modo, si piensas, por ejemplo, que el primer año tus gastos serán 50.000 € y los ingresos unos 45.000 € (estaría genial para un negocio que empieza aspirar casi al empate) necesitarías un fondo de maniobra de 28.750 € para tener la ¿absoluta? seguridad de que no cerrarás el negocio intempestivamente.

Entonces, cuando calcules el dinero necesario para la inversión inicial de tu proyecto deberás sumar siempre a las partidas iniciales que el negocio requiera (obras, maquinaria, mobiliario, etc...) ese Fondo de Maniobra y, quizá así, tendrás alguna oportunidad de éxito.

Por cierto, nunca he conocido a nadie que al intentar ‘fabricarse’ su propio empleo haya hecho esto que te acabo de contar.

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS



Tercera parte **Los empleados.**

En la España de hoy, un emprendedor no debería contratar a nadie.

Pero si te atreves has de saber lo siguiente: será muy difícil que contratar a alguien acabe siendo rentable para tu negocio.

Lo único para lo que te servirá contratar a un empleado es para evitar hacer tú las tareas que no quieres o no sabes hacer.

Un trabajador supone un coste mensual al emprendedor muy elevado, ya que su salario está sujeto a unos mínimos que no pueden bajarse y a unos costes impositivos y de Seguridad Social que incrementarán enormemente ese salario hasta lograr hacer que su productividad sea ínfima para el negocio.

Si además sumamos a lo anterior los derechos del trabajador respecto a bajas por enfermedad, maternidad, matrimonio, asuntos propios, etc... más las vacaciones y las horas extras que tendrás que pagarle si excede su horario laboral, el tema se complica todavía más.

Por otro lado, cualquier litigio en el ámbito de las relaciones laborales en la España de hoy tendrá una clara inclinación hacia la protección de los ‘derechos’ del trabajador y nunca del emprendedor.

Si hablamos del momento más delicado de una relación laboral, cuando hay que despedir a un trabajador, por muchas reformas laborales que se hagan, te enfrentarás al absurdo: deberás acudir a la figura del despido improcedente pagando la indemnización más alta en cada caso si es que dispones de dinero para ello.

Decía lo del absurdo porque, si yo como emprendedor decido cuándo necesito contratar, también debería decidir cuando necesito ‘descontratar’ y esa decisión nunca podría considerarse improcedente ya que es lo más procedente para mí.

Si todavía te atreves a contratar, me permitiré sugerirte que calcules la partida salarial de cada trabajador en la cuenta de gastos incluyendo la cantidad de dinero que algún día tendrás que pagarle como indemnización por despido improcedente. De ese modo ni tú ni tus trabajadores tendréis ningún problema.

Separa esa cantidad, acumúlala en una cuenta bancaria o guárdala en la caja fuerte de tu empresa, eso sí, no te la gastes en otra cosa porque algún día, te lo garantizo, la vas a tener que utilizar.

Ya sé que esto hace todavía menos productivo al trabajador, pero es lo que tiene ser un emprendedor incapaz de hacerse cargo de todas las tareas del negocio por sí solo y tomar la controvertida decisión de contratar a otras personas para que le ayuden.

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS



Cuarta parte

Los impuestos.

Aunque ya hemos visto lo que suponen en el salario de un trabajador, un arriesgado emprendedor en busca de su autoempleo como tú debería saber que tiene un socio: HACIENDA.

Es un socio perverso: no sólo te obligará a que le des una parte importante de tus ganancias sino (y lo que es peor) que también te obligará a recaudar dinero para él.

Es diabólico que tengas que cobrar el IVA y custodiarlo durante varios meses hasta que llegue el momento de dárselo a tu ‘socio’. Y digo “diabólico” porque es muy fácil caer en la tentación de echar mano de ese dinero que no es tuyo en caso de necesidad, y es muy, muy fácil que llegue el momento de ingresarlo y que no lo tengas disponible con las desagradables consecuencias que eso te puede traer con tu ‘socio’.

Una sugerencia, como el 25% de todo lo que factures sin IVA se te va a ir en impuestos de un modo u otro, intenta sobrevivir con el otro 75% o no montes el negocio.

Pág. patrocinada por:

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS

www.clinicadentaliriosdent.com



Quinta parte

La banca.

Afortunadamente en estos momento no prestan dinero y eso puede que te salve de perderlo todo.

Es una contradicción que un banco no preste dinero, y sin duda un gran problema para muchos emprendedores que ya están metidos en el hoyo, pero tú, como eres nuevo en esto de emprender, te libras de ese momento en que para que te presten un poquito te ves obligado a aportar garantías infinitas (tuyas y de los tuyos).

Si algún día necesitases a los bancos para que te presten dinero plantéate qué estás haciendo mal en tu negocio, porque quizá haya llegado el momento de cerrarlo definitivamente.

Una última cosa, como necesitarás alguno de sus servicios, hoy, en España, te saldrán carísimos por muy insignificantes que sean.

Ya sabes lo que dicen ¡Hagan juego señores! Para rematar con la sempiterna y acertada frase ¡La banca gana!

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS



Sexta parte

La Administración.

Nunca lo sabrás hasta que cometas el primer fallo, que lo cometerás. Hay tantas normas y tanta burocracia en la España de hoy en día que ya puedes estar preparado.

Cuando menos te lo esperes tu producto o tu servicio estará sujeto a una nueva norma, tendrás que aportar más garantías, adaptar tu proceso productivo, si necesitas una licencia tardarás años en conseguirla aunque cumplas todos los requisitos, etc...

España, hoy, es uno de los países europeos con un mayor número de trabas administrativas para iniciar un negocio de autoempleo y con una cantidad enorme de legislación local, autonómica, nacional y comunitaria que deberás cumplir aunque tengas el negocio más pequeño del mundo en el sector más sencillo del mundo.

Un consejo: cuenta con un buen despacho de abogados y asesores tributarios. Ya sé lo que me vas a decir, que tu negocio no va a dar suficiente dinero para poder pagarlo ¡Qué pena!

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS



Séptima parte

Los libros de autoayuda.

Los vas a necesitar. Todos. Cuando te hayas lanzado a la piscina la autoayuda va a ser el único flotador que tengas.

Estarás más solo que la una. Los que no creían en lo que ibas a hacer criticándote y los que creían porque te querían no se habrán enterado todavía de a qué te dedicas y te darán muchos ánimos, pero nada más.

Sólo te tienes a ti mismo. Y si empiezas a tener problemas ni a ti mismo te tendrás, empezarás a pensar cosas como ¿quién me mandaría a mí meterme en esto? ¿cómo voy a pagar? ¿cómo voy a devolver el dinero? ¿qué va a ser de mí? ¿adónde vamos? ¿de dónde venimos?

Por eso, si no eres muy religioso, haz un buen acopio de libros de autoayuda (que por cierto nunca han sido escritos por alguien como tú, emprendedor de autoempleo me refiero) y si ves que los libros no te ayudan eso es porque, además de comprarlos, también hay que leerlos.

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS



Octava parte Zombieland.

Lo siento ¡tienes que cerrar!

No es sarcasmo, de verdad que lo siento. Ahora la sociedad española ya tiene contigo un potencial suicida más suelto por las calles.

Cálmate y deja de tomar pastillas, seguro que algo podrás hacer con tu vida en otro país, porque lo que es aquí, en España, acabas de convertirte en un zombi.

Eres un ‘muerto viviente’ para el sistema: estás muerto pero andas deambulando por ahí creyéndote vivo (en los primeros momentos) como queriendo participar en el sistema económico de los vivos.

Desde ahora mismo te digo que no podrás hacerlo jamás tu solo, necesitas uno o varios cómplices.

Cuando tu ‘negocio’ ha cerrado (no sería muy buen negocio o España un buen sitio para él) y no has podido hacer frente a tus deudas, tarde o temprano irán a por ti, a por tus cuentas, tus propiedades, a por tu futuro.

Lo mejor es que lo asumas cuanto antes y que te prepares.

Primera pregunta, ¿tienes alguna persona mayor de edad de confianza a tu lado? Y no me refiero a alguien a quien quieras mucho, sino a alguien a quién le darías las llaves de tu casa, de tu coche, las claves de tus cuentas bancarias y de tus tarjetas de crédito y hasta la combinación de tu caja fuerte (si hubieses tenido la precaución de tener una caja fuerte y de meter en ella mucho dinero en efectivo, te garantizo que te sería de gran ayuda en estos momentos).

Ese alguien, ¿es solvente o también está ‘jugando con fuego’ y pasado mañana podría aterrizar también en Zombieland?

Ese alguien, ¿goza de buena salud o en breve tendrás que vértelas con sus herederos?

Ese alguien, ¿está soltero? Y si lo está, ¿piensa casarse algún día? Espero que sea en régimen de estricta separación de bienes.

Siguiendo esta línea de buscar “una aguja en un pajar” lo que debes asumir rápidamente es que no encontrarás a nadie perfecto, que cumpla todos los requisitos y que, si los cumple ahora, puede que mañana deje de hacerlo.

Por tanto, ¿estás dispuesto a poner tu vida financiera en manos de otra persona que no seas tú mismo?

Si tu respuesta es no, vete buscando el pasaporte porque te toca apostar por la segunda vía: nacionalízate en un país fuera de la Unión Europea. Es la única forma de recuperar tu vida financiera y ponerla de nuevo a tu nombre.

Si tu respuesta es sí, enhorabuena, tu vida acaba de tomar un cariz muy religioso. Lo digo porque veo que tienes fe (FE en mayúsculas). Ahora sólo tienes que rezar cada día para que las cosas salgan más o menos como tú habías previsto.

En Zombieland eres autorizado en una cuenta corriente donde hay que ingresar dinero con cierta frecuencia y con cierta justificación, para poder hacer frente a esos pagos habituales que son tuyos y no tienen nada que ver con tu persona de confianza.

Lo malo es que para Hacienda, esos ingresos afectan directamente al titular de la cuenta bancaria y deben tener un origen creíble. Y el más creíble es que sean ingresos que esa persona genera de verdad, o sea, te hace un favor y además te da dinero, bellísima persona sin duda.

Estoy presuponiendo que serás capaz de generar ingresos de algún modo tras tu ‘cierre patronal’ lo que, en la mayoría de los casos, en la España de hoy, es casi imposible por mucha economía sumergida que te digan que existe.

Siento decirte que la mayoría del dinero negro no está en circulación y que con el férreo control de cobros y pagos que hace la Administración, casi todas las empresas y cada día más particulares, exigen factura por cualquier servicio que les intentes prestar o por cualquier producto que pretendas venderles.

No te quedará más remedio que facturar, eso sí, a nombre de tu persona de confianza que es la que ‘existe’ para el sistema (acuérdate de que tú vives en Zombieland). La acabas de convertir en ‘autónoma’ si es que ya no lo era.

¿Qué complicado verdad? ¿No sería mejor mandarlo todo al carajo? Rotundamente no. Vivir en la calle es muy duro siendo zombi, mejor vuelve a tus libros de autoayuda.

Lo que estaría bien es que cuando uno lo ha perdido todo, le han embargado sus bienes y los pocos ahorros que tenía, le dejasen empezar de cero. Como pasa en los países más avanzados empresarialmente y que saben la importancia de que un fracaso sea más una experiencia que una tumba.

Pero no caerá esa breva.

En la España de hoy, los emprendedores que, generalmente por necesidad, se atreven a fabricar su puesto de trabajo y se convierten en autoempleados son, en realidad, muertos vivientes en potencia, lo malo es que ellos no lo saben.

Créeme, sé de lo que hablo, yo soy uno de ellos y Zombieland empieza a estar abarrotado.

Si tu intención después de leer esto todavía es ser autoempleado hoy, en España, o estás muy loco o muy desesperado.

Ahora bien, si tu intención es ser empresario con todas las consecuencias, si tienes los ‘huevos’ que hay que tener, sólo puedo animarte y compartir contigo parte de mi historia personal.

Si te quedan ganas de seguir leyendo, te aviso de que todo lo que vas a conocer es una historia real, donde los personajes son reales y las situaciones (por muy duras que sean) también fueron reales.

Quizá después de leer este pequeño relato entiendas mejor todo lo que te he contado hasta ahora y, si algún día tenemos el gusto de conocernos personalmente, quizá puedas pedirme que te dé mi opinión sobre alguna cosa que te preocupe o, en el peor de los casos, que te presente gente en Zombieland.

Gracias por tu tiempo, el único patrimonio que siempre estará a tu nombre.

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS



Manólogos desde la ruina.

Primera parte

La historia

Nueve de agosto de 2007, mediodía.

El principio del fin.

El Banco Central Europeo inyecta al sistema financiero 9.000 millones de euros. La crisis financiera ha llegado a Europa.

En la relativa tranquilidad de un verano del noroeste español las maniobras del BCE suenan muy lejanas, pero a mí me sirvieron para estropearme el día y los muchos días que vinieron después.

Durante 14 años mi pequeña empresa de intermediación hipotecaria había funcionado relativamente bien y, lo que es más importante, durante 14 años había sido capaz de convertir un sueño en realidad.

En 1993, sin dinero pero con mucha ‘ilusión’, mi socio y yo nos habíamos lanzado a la piscina.

Decidimos poner en marcha el proyecto tesina del MBA en donde nos habíamos conocido dos años antes.

Él abandonó su puesto de profesor sustituto en la universidad y yo dejé mi trabajo en la financiera donde había dado los primeros pasos en el mundo hipotecario.

Teníamos 25 años y toda la vida por delante. Y, sin duda, la aprovechamos.

Durante los siguientes años compartimos al 50% todas las experiencias y avatares que un pequeño empresario puede vivir, siempre con el ansia de ser algo más que pequeños.

Lo pasamos muy bien, sufrimos mucho, trabajamos hasta la extenuación, lo dimos todo.

Nuestro negocio consistía en buscar y gestionar la mejor hipoteca del mercado español a las personas que querían comprar o construir una casa o, simplemente, mejorar el préstamo que ya estaban pagando.

Nuestro Código de Reputación Corporativa guiaba la captación de negocio bajo el principio fundamental de “no gestionar un préstamo a aquellas personas que objetivamente no van a poder hacer frente al mismo”.

Por tanto, nos relacionábamos con clientes solventes que valoraban nuestro servicio, el cual sólo se cobraba si se formalizaba la hipoteca ante Notario, lo que indicaba que el cliente había entendido y aceptado perfectamente nuestra labor.

El negocio dio sus primeros pasos en febrero de 1993 en la ciudad de Vigo y en 1997 logramos abrir nuestra primera sucursal, también en Galicia, concretamente en la ciudad de La Coruña.

Muy pronto llegaron las primeras franquicias en Orense, Santiago, Pontevedra y Ferrol para en el año 2001 dar el salto nacional y abrir una oficina propia en Madrid. De ahí a Valencia, Barcelona, Palma de Mallorca, País Vasco, Canarias, Andalucía, etc...

En definitiva, un negocio en crecimiento donde nuestra política empresarial nos llevaba a reinvertir todos los beneficios para seguir creciendo y, cuando hacía falta, a avalar cada uno de los préstamos que necesitábamos para acelerar ese crecimiento.

En 2006 tomamos una decisión estratégica muy importante: íbamos a centralizar la gestión crediticia de toda nuestra inmensa red comercial para hacerla todavía más grande. Para lograrlo nos embarcamos en una serie de inversiones tecnológicas que no tenían parangón en el sector.

Nuestra empresa no era la más grande, pero estábamos seguros de que podría llegar a serlo, lo que sí había sido siempre era pionera.

La primera empresa de intermediación hipotecaria que nació en España, la primera en obtener el certificado de calidad ISO 9001:2000, la primera en registrar su marca como dominio en internet, la primera en disponer de un Código de Reputación Corporativa, socia fundadora de la Asociación Nacional de Intermediarios de Financiación, etc...

Y, sobre todo, nuestra empresa fue la primera en contar con un gran equipo de profesionales. Un conjunto de personas que trabajando juntas la convertían en un negocio mucho más grande de lo que era.

Con todo esto, nada podía salir mal.

Sin embargo algo salió mal, muy mal.

Ese fatídico nueve de agosto de 2007 fue el momento en que nuestro negocio empezó a desmoronarse, primero en silencio, pero muy pronto con un estrépito ensordecedor.

El fin estaba cerca.

De un día para otro, poniendo todas las excusas imaginables y algunas inverosímiles, la banca española dejó de prestar dinero.

Al principio por incertidumbre, ya que ni ellos sabían lo que estaba pasando, pero a los pocos meses por una falta real de liquidez en todo el sistema financiero, aunque jamás se atrevieron a reconocerlo para no desatar el pánico.

Y en el medio del caos: nosotros.

Una empresa endeudada para crecer, que podría asimilarse a un avión de pasajeros en el proceso de despegue al que le cortan la entrada de combustible al motor justo cuando empieza a levantar el vuelo.

Nuestro negocio se había acabado.

El volumen de clientes que acudían a nosotros para que les gestionásemos sus hipotecas seguía siendo el mismo que antes, pero nuestros proveedores (bancos y cajas de primer nivel) no tenían dinero y, por tanto, la cantidad de préstamos que éramos capaces de conseguir se desplomó vertiginosamente.

Insisto, nuestro negocio se había acabado.

El problema fue que, tras casi 15 años apasionados con un proyecto y una profesión, no quisimos verlo tan nítidamente ese aciago mes de agosto de 2007 y nos propusimos luchar.

¿Acaso cualquiera que estuviese tan enamorado de su proyecto como nosotros lo estábamos, no hubiese hecho lo mismo?

Siempre la eterna lucha entre la cabeza y el corazón.

¡Qué gran aprendizaje para el futuro pero qué desastre para ese presente!

Y sin duda fue una lucha desigual, una batalla entre el recorte de gastos y la generación de nuevos ingresos en la que ambas cuestiones se aliaron entre sí y se volvieron contra nosotros.

Recortar gastos en una empresa de servicios como la nuestra sólo podía hacerse por un camino muy doloroso: las personas.

Bajadas de salario a toda la plantilla y despidos carísimos de personas de las que nunca hubiéramos querido prescindir.

Nuevas deudas bancarias contraídas a nivel personal para aportar más capital a la empresa y poder llevar a cabo esa restructuración, planes comerciales muy agresivos para incentivar a la red a que aportase más volumen de negocio, todo fue inútil.

En 2008 quemamos un último cartucho que, hoy lo sé con certeza, ambos socios sentíamos en nuestro interior que no funcionaría: intentamos vender la empresa.

Desde hacía varios años un gran grupo asegurador francés que cotizaba en la bolsa de París nos estaba “tirando los tejos” porque quería adquirir un broker hipotecario en España. Nunca le hicimos caso, hasta ese 2008.

Fuimos sinceros, les explicamos la situación y nos escucharon con interés. Tras varias reuniones y ante la imperiosa necesidad de liquidez por nuestra parte nos dijeron que la compra era imposible.

Esto sucedía durante la Semana Santa de ese año, un mes después presentamos concurso de acreedores de todas nuestras sociedades mercantiles y de nosotros mismos como personas físicas ante el Juzgado de lo Mercantil en Pontevedra.

Lo que pasó a partir de aquí no hace falta casi ni que os lo cuente: como la mayoría de los concursos de acreedores en España, el nuestro acabó con la quiebra de todas las empresas, cosa lógica por otra parte al no poder continuar nuestra actividad de intermediar hipotecas por falta real de proveedores (que paradójicamente, en nuestro caso, también eran acreedores).

Afortunadamente, tras varios años de proceso judicial todos los concursos se declararon como fortuitos, eximiéndonos a los socios (y administradores) de cualquier culpabilidad en la quiebra de nuestra querida empresa.

Esto que puede parecer muy positivo, apenas tuvo relevancia para mí al haber avalado personalmente las deudas de la empresa, lo que significaba en la práctica que seguía absolutamente arruinado ya que no sólo perdí todo lo que tenía (coche, casa, etc...) sino que no iba a poder volver a tener ningún bien a mi nombre hasta que hubiese saldado las deudas con sus correspondientes intereses.

El problema es que las deudas de seis ceros son muy difíciles de saldar.

Si os he puesto en antecedentes es para que entendáis mejor lo que me sucedió, precisamente, en ese mes de marzo de 2008.

“Salimos de la oficina con el fin de...”

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS



Manólogos desde la ruina.

Segunda parte

La revelación

Salimos de la oficina con el fin de despejarnos y de poder hablar con mayor intimidad, y decidimos acercarnos hasta la Alameda donde la primavera ya empezaba a enseñar sus colores.

Serían las 11 de la mañana, no llovía, la temperatura era agradable, de hecho ninguno de los dos llevaba abrigo por encima de los trajes con corbata que eran nuestro uniforme de trabajo habitual.

La conversación fluyó, normalmente era así siempre. Nos conocíamos muy bien tras 15 años como socios, trabajando muchas horas diarias juntos.

Hablamos de lo que habíamos sido, de cómo habíamos empezado y de cómo era inútil seguir intentándolo.

Nos dimos las gracias, nos abrazamos y nos prometimos que, pasase lo que pasase a partir de ese momento con nuestras vidas, podríamos contar siempre el uno con el otro.

En un momento dado nos dijimos ¡Hasta luego! Y cada uno siguió caminando por su lado, tomando direcciones bien distintas.

Yo, con la vista un poco nublada por las lágrimas que intentaba contener pero que eran más fuertes y empecinadas que mi capacidad para evitarlas, tomé un rumbo previsible en mí: hacia el mar.

Caminé muy pocos pasos y sentí como si la madera del paseo marítimo, que tantas veces había recorrido, me llamase. Carcomida por la mágica combinación de miles de pisadas, la lluvia, el viento y el sol, me estaba diciendo que mi mar estaba cerca.

Seguí andando con los ojos llorosos y la cabeza baja y, al rato, me vi en la punta más alejada del malecón que protege el puerto deportivo del habitual mar de fondo de la ría.

Al frente, las casas de la península del Morrazo se desparramaban montaña abajo como queriendo lanzarse al mar. A la izquierda, las Islas Cíes me amenazaban con su belleza como diciéndome ¡Atrévete! ¡Ven!

No sé cuanto tiempo estuve allí plantado mirando el mar y dejando que la brisa me secase las lágrimas, y no lo sé porque sentí un fuerte dolor en el pecho seguido de un mareo y cuando me recuperé, aparentemente nada había cambiado, todo parecía igual y yo seguía en la misma posición en la que antes estaba contemplando el mar, apoyado en el frío hormigón de la dársena protectora.

Sin embargo, aunque hubiesen sido unos segundos, a mí me pareció mucho más tiempo. En esos instantes no estuve solo, a mi lado, mirando también el mar, vestido con su impecable traje con chaleco, tocado con su inseparable sombrero de fieltro negro y apoyado en su bastón, estaba mi abuelo Manuel.

Su aspecto era tal y como yo lo recordaba cuando, de pequeño, me sentaba en sus rodillas y empezaba a balancear su mecedora mientras me contaba sus historias de América.

No dije nada, me pareció que quería hablarme y esperé.

-Manuel- me dijo. -Nunca he tenido tiempo suficiente para contarte todo lo que me sucedió en los Estados Unidos, creo que ahora ha llegado el momento de que sepas la verdad.

Yo seguí en silencio y dejé que continuase.

-Como tú sabes, porque la utilizas muchas veces, existe una frase que define cualquier historia que relatamos en primera persona, es esa frase que dice ¡Qué buenos recuerdos tiene la mala memoria!

Han pasado más de 80 años de todo lo que te voy a contar, espero que sepas perdonar mi ‘mala memoria’.

Empezaré por el principio, por mis ansias de conocer mundo, de salir de la pequeña aldea gallega en la que nací.

Mi vida discurría como la de cualquier niño de esa época, eso sí, como cualquier niño afortunado que tenía una familia de labriegos acomodados, con muchos hermanos y con la posibilidad de acudir a la escuela donde Don Joaquín, el maestro, daba clase conjuntamente a todos los chavales de los alrededores, fuesen de la edad que fuesen.

Pero mientras Don Joaquín hablaba, muchas veces mi cabeza se perdía en las historias que mis hermanos mayores contaban sobre los que habían ido a la ciudad y, mucho más allá, a las ciudades de otros países.

Cuando podía escaparme de las tareas del campo, al acabar la escuela, caminaba más de cinco kilómetros para poder sentarme al borde de la que nosotros llamábamos “la carretera de Madrid” y allí esperaba, a veces tres y hasta cuatro horas, para ver pasar ¡Un coche sin caballos! El único coche de ese tipo que, muy probablemente, pasaría en todo el día por ahí.

Quizá el coche era una metáfora en sí mismo, quizá representaba mi anhelo de escapar, de conocer mundo, de salir de aquella pequeña aldea gallega.

Pasaron lentamente los días y, por fin, llegó 1920. Con tan solo 15 años ya no quise soñar más. Convencí a mis padres para que me dejaran seguir los pasos de mi hermano y me embarqué rumbo a Nueva York.

Como tú sabes yo no fui un emigrante al uso, mi necesidad no era otra que la aventura. No me sobraban comodidades en la aldea pero tampoco pasábamos necesidad alguna.

El caso es que arreglamos los papeles en La Coruña para poder embarcarme y, mucho más importante, para que me dejaran entrar en los Estados Unidos. Y, por fin, una mañana soleada de primavera agarrado a mi maleta nueva de cartón y con los dólares necesarios en el bolsillo secreto que mi madre había cosido en mi pantalón, subí al barco que me llevaría hacia la aventura enarbolando mi pasaje de tercera clase.

Mis quince años no eran un problema, yo me sentía muy mayor y al otro lado del Atlántico me esperaba mi hermano Gerardo, que ya llevaba casi dos años en los Estados Unidos. Nada podía salir mal.

El viaje se me pasó volando, el mar me trató muy bien y ni siquiera tuve un leve mareo. Fue una semana maravillosa aunque alguno de los pasajeros me recordase cada día lo que hacía apenas 8 años le había pasado al Titanic.

La entrada en Nueva York fue increíble, el barco se fue acercando a la bahía a medida que la niebla de la mañana se iba despejando y, ante nuestros ojos todavía algo somnolientos, a lo lejos, aparecieron los edificios más altos que yo jamás hubiese podido imaginar.

De pronto, casi a nuestro lado, como queriendo darnos la bienvenida, la estatua de la Libertad.

¡Impresionante!

Todos nos quedamos en silencio viéndola pasar, como si fuese ella y no nosotros la que, de verdad, estaba navegando.

Por sorpresa, el transatlántico hizo sonar su sirena en señal de respeto, sobresaltándonos y haciendo que volviésemos a la realidad.

Atracamos y, en cuanto dejamos el barco, a los extranjeros de tercera clase nos obligaron a subir a unas grandes barcas que nos llevaron a la Isla de Ellis.

Afortunadamente mis papeles estaban en regla, disponía del dinero suficiente para entrar en el país, parecía aseado y, sobre todo, sano. A los que estaban enfermos los separaban y los obligaban a someterse a un chequeo en profundidad, incluso los ponían en cuarentena.

Para algunos su viaje a América acababa allí, en esa pequeña isla, pues si las autoridades de inmigración lo consideraban oportuno, los repatriaban sin contemplaciones.

Tras casi toda la mañana en *Ellis Island*, una barcaza me llevó, junto con mis sueños, a la gran isla, la de *Manhattan*.

Mi hermano había encontrado una pensión regentada por un gallego para que yo pasase la noche y allí debía dirigirme. Al día siguiente, una vez que el dueño le hubiese confirmado mi llegada, él vendría a recogerme desde el vecino estado de *Conneticut* que era donde trabajaba.

Como yo sólo sabía cuatro o cinco palabras en inglés, llevaba escrito en un papel el nombre y la dirección de la pensión. Tenía órdenes estrictas de dirigirme directamente a uno de los muchos taxis que ofrecían sus servicios a los millares de viajeros que desembarcaban en esos días en Nueva York.

Debía enseñarle el papel al conductor y, cuando parase en la puerta del establecimiento, avisar al dueño para que éste le abonase el viaje.

Así lo hice, y fue la primera vez en mi vida que me subí a un coche, concretamente a un Ford T que, años más tarde, sería también el primero de los coches que me compraría en América.

En cuanto el taxi arrancó y dejó atrás la zona portuaria, mis sentidos fueron espoleados por la adrenalina más potente y empezaron a empaparse de todas las maravillas que puedas imaginarte.

Aquella ciudad era infinita, llena de personas, de carros, de caballos, de coches y, sobre todo, llena de edificios enormes. Estaba impregnada de un olor especial, olía a vida.

El taxista paró poco después el coche en la puerta de una pequeña casa de tres pisos en la zona media de *Manhattan*, le hice señas para que esperase y me bajé antes de que él pudiera impedírmelo.

Atravesé corriendo el portal del edificio casi gritando el nombre de Don José por la boca, con la buena fortuna de que era la persona que dormitaba detrás de un pequeño mostrador. Y digo que tuve fortuna porque detrás de mí, con cara de pocos amigos, entraba también el taxista que, definitivamente, no había entendido mis gestos.

Aclarada la situación y pagado el viaje desde el puerto, Don José me explicó que conocía a mi hermano desde “casi el mismo día en que llegó a América” y que no debía preocuparme ya que él vendría al día siguiente a por mí.

Me acompañó a un pequeño cuarto y, como vio que estaba desfallecido, me dijo que en cuanto dejase mis cosas, bajase a la cocina que “algo habrá para ti”.

Eran las cinco de la tarde cuando mi estómago dejó de protestar. La noche ya empezaba a pelearse con el día soleado y frío que había dominado las últimas horas la magnífica ciudad de Nueva York.

Como no tenía nada que hacer hasta la mañana siguiente, puse a buen recaudo mis papeles y mi dinero en la habitación que me habían asignado y, enfundado en mi abrigo de lana, salí a la calle.

Me dije a mí mismo que no tendría problema alguno en volver a la pensión si memorizaba todos los detalles de los lugares por donde iba paseando.

Y así lo hice. Caminaba un rato en línea recta y, cuando decidía tomar otra dirección, me fijaba en los dibujos o las letras que aparecían en tal o cual edificio.

Mi sorpresa y mi fascinación iban en aumento a cada paso que daba. *Manhattan* era un hervidero de gente, de ruido y, al poco rato de empezar mi caminata, de luces.

Se había hecho de noche de repente y sin embargo no lo parecía. Miles de bombillas en las calles y en los edificios encendidas simultáneamente, y algo incluso más espectacular: carteles con letras y dibujos desprendiendo luz de varios colores ¡Increíble!

Cada tienda o comercio que veía superaba a la anterior en género. Yo no me atrevía a entrar, pero muchas de ellas tenían grandes cristales que dejaban ver hacia un interior perfectamente iluminado y allí dentro, como una aparición ante mis ojos, estaban todas las maravillas imaginables y cientos de cosas que no había visto en mi vida pero que ya me empezaban a fascinar.

Perdí la noción del tiempo y el problema es que también perdí la noción del espacio: no sabía donde estaba.

Mis referencias ya no valían, la noche había cambiado el perfil de la ciudad, las calles no parecían las mismas.

Me puse nervioso. Aunque volví sobre mis pasos no encontré nada conocido.

Me faltaban pocos días para cumplir los 16 años pero el niño que llevaba dentro empezó a ponerse histérico y, sobre todo, empezó a tener miedo.

No supe reaccionar, pensaba en mi madre, en mi casa, ahora a miles de kilómetros de allí, pensaba en mi hermano y en cómo iba a poder encontrarme con él a la mañana siguiente.

Noté que las lágrimas empezaban a brotar y, desesperado, me senté en un portal y me tapé la cara con las manos.

De pronto oí una gruesa voz muy cerca de mí, me asusté y separé un poco mis dedos para entrever como un policía de Nueva York estaba en cuclillas hablándome sin yo entender nada.

Su tono no era agresivo pero tampoco amable. Quizá mi aspecto era lo suficientemente correcto para que él se diese cuenta de que me pasaba algo.

Yo le hablé atropelladamente, mezclando algún “Thank you” con palabras en castellano y en gallego, sin parar de llorar.

El policía se incorporó mientras me agarraba del brazo, poniéndome en pie como si yo tuviese un resorte y él hubiese acertado con el mecanismo.

Sin soltarme ni un momento, me acompañó a un pequeño restaurante italiano situado en ese mismo lado de la calle y habló con los propietarios, una pareja de mediana edad muy parecida a mis padres (o eso me parecieron a mí), explicándoles donde me había encontrado y que él no entendía nada de lo que yo decía.

La ‘mamma’ se acercó a mí, me tranquilizó secándome las lágrimas y me dijo algo en italiano que no acabé de entender completamente, pero que sirvió para contarle mi historia, mi primer día en América.

Al escucharme supo de inmediato que venía de España y así se lo dijo al policía, que me volvió a agarrar fuertemente del brazo y me llevó dos calles más abajo al Consulado español.

¡Por fin alguien con quien poder hablar y que me entendía! Creo que allí me juré a mí mismo que si salía de aquella lo primero que iba a hacer era aprender inglés, costase lo que costase.

El hombre del consulado era imponente. Por supuesto no era el cónsul, pero yo hubiera afirmado en ese momento a cualquiera que me hubiese preguntado que estaba con el mismísimo Dios.

Me habló muy despacio, con claridad meridiana. Me dijo que o encontraba mis papeles, o se vería obligado a entregarme a las autoridades de inmigración americanas para que me metiesen en el primer barco de vuelta a España.

Yo le expliqué que había dejado la documentación y el dinero escondidos en el cuarto, que tenía miedo a perderlos o a que me robasen, y que allí estaba también el papel en el que tenía apuntado el nombre y la dirección exacta de la pensión, precisamente el que había enseñado al taxista en el puerto.

Su cara seguía manteniendo un rictus muy serio cuando me dijo si me acordaba, al menos, del nombre de la susodicha pensión.

¡EUROPA! -le dije- ¡Pensión Europa!

El abrió un cajón de su mesa y sacó un enorme libro donde, al parecer, estaban registrados todos los habitantes y negocios de Nueva York que tenían instalado un teléfono.

-Espero que tu pensión aparezca aquí, porque como no sea así va a ser casi imposible encontrarla.

Abrió el gran libro y pude ver que estaba ordenado alfabéticamente. Con rapidez se fue a la letra H y, más lentamente, deslizó de arriba abajo su dedo corazón por una de las páginas.

Aproximadamente a la mitad de la página su dedo se paró.

-Parece que has tenido suerte chaval. Aquí está.

-La pensión Europa, muy cerquita de la Gran Estación Central.

Inmediatamente llamó por teléfono y el dueño de la pensión le confirmó lo que yo le había contado primero al policía, después a los señores italianos y, más tarde, a él mismo.

Bajó conmigo a la calle, paró un taxi que pasaba y le dio las órdenes oportunas en inglés para que, al cabo de 20 minutos, me estuviese dejando en la misma puerta de la que había salido hacía pocas horas.

Era la segunda vez en mi vida que me subía a un coche, ambas en el mismo día en que había llegado a Nueva York, y sólo pensaba en que no había podido darle las gracias al hombre del consulado, en ese momento no me imaginaba que volvería a encontrarme con él unos años más tarde en circunstancias bien distintas.

Al día siguiente Don José, el dueño de la pensión, me comunicó que mi hermano había llamado muy temprano diciendo que no iba a poder venir a buscarme y que tendría que coger yo solo un tren a *Bridgeport, Connecticut* desde la Gran Estación Central.

Mi aventura empezaba de nuevo.

Don José me explicó que la estación estaba sólo a dos manzanas de allí. Me dibujó un pequeño mapa donde, además, me apuntó el lugar a donde me dirigía en *Conneticut* para que pudiese comprar el billete del tren en la taquilla con solo enseñárllo.

Me dio un gran abrazo y me deseó suerte.

Salí de la Pensión Europa (nombre que no olvidé jamás en mi vida) y llegué fácil y rápidamente a la Gran Estación Central sin permitirme despiste o distracción alguna.

Era increíble. Si la ciudad me había parecido un hervidero de gente, en la estación todo bullía aún más.

Largas colas para adquirir billetes a los destinos más variopintos, nombres que no sabía pronunciar y que sin embargo, algún día, acabarían significando mucho para mí.

Bajé agarrado a mi maleta sintiendo cada uno de los peldaños que me llevaban al atrio inmenso de la estación, hipnotizado por la esfera de cuatro caras de reloj en las que, más tarde o más temprano, confluían todas las miradas de los que allí estábamos.

A mi derecha una larga fila de ventanillas con la palabra “Tickets” impresa en el marmol superior, y en cada una de ellas muchas personas haciendo cola esperando para sacar su billete a alguna parte.

Esperé pacientemente hasta que llegó mi turno y, de pronto, me encontré ante un inmenso hombre negro con ojos saltones que me preguntaba algo que yo interpreté como el lugar a dónde quería ir.

Rápidamente saqué del bolsillo de mi abrigo el papel que Don José me había dibujado y se lo enseñé.

-Bridgeport.

Estoy seguro de que eso es lo que dijo, aunque a mí me pareció oír algo como “Brichpo”, pero fue suficiente para que yo asintiese con la cabeza y levantase mi dedo índice de la mano derecha como símbolo universal del número uno.

En una extraña máquina de escribir insertó una especie de cartón en blanco y, a continuación, pulsó unas teclas con sus grandes dedos negros. La máquina hizo una serie de ruidos y le devolvió el cartón convertido en billete de tren.

Aquel hombre puso uno de sus enormes dedos al lado de un número “50”, seguido de unas letras “Cents”, yo saqué el primer billete que palpé en mi bolsillo secreto y se lo entregué, afortunadamente era de un dólar.

Me devolvió una moneda de plata reluciente con una especie de diosa griega por un lado y un águila por el otro y, poniéndola en mi mano junto con el “ticket” para el tren, me olvidó para siempre.

Aquel billete de tren era como un jeroglífico. Números y letras donde sólo entendía las que, juntas, formaban la palabra *Bridgeport*.

Me preocupé.

Me dirigí a paso rápido hacia la zona donde estaban las vías y mi nerviosismo aumentó un grado más cuando ví la cantidad de trenes que entraban y salían de aquella estación ¿Cómo sabría a cuál de ellos debía subir?

Opté por lo más sencillo. Cada vez que entraba un nuevo tren en la estación me dirigía a un hombre uniformado, que parecía ser alguien importante en aquel lugar, y le enseñaba mi billete.

Una y otra vez el hombre movía su cabeza de lado a lado. Cuando ya le había mostrado mi “ticket” más de 10 veces en los últimos 5 minutos, me agarró del brazo y me acercó hasta las inmediaciones del restaurante de la estación, me indicó con un movimiento de cabeza que mirase hacia arriba y me señaló el gran reloj de pared que presidía la puerta del establecimiento.

Con gestos muy precisos logró hacerme entender que mi tren saldría cuando la aguja pequeña de aquel reloj estuviese parada en el número dos y la aguja grande en el número doce.

Eran poco más de las once y media y, aunque había desayunado en la pensión, mi cuerpo adolescente pedía mucho más. Tenía tiempo de sobra para comer algo y luego coger el tren a *Bridgeport*.

Como no podía arriesgarme a salir de la estación entré en lo que para mí era la cantina, aunque allí ponía “Restaurant”, con la intención de tomar una cosa rápida y, principalmente, barata.

Me senté cerca de una ventana desde la que podía ver los trenes entrando y saliendo, buscaba la sensación de control que proporciona el sentido de la vista, curiosamente uno de los que más nos engaña.

Inmediatamente, una chica negra que parecía hermana del inmenso hombre que me había vendido el billete, se acercó a mi mesa y me tendió lo que supe después que era una carta menú.

Le dí las gracias como Don Joaquín me había enseñado en la escuela, con el mejor “Thank you” de los muchos que había pronunciado desde que, hacía menos de 48 horas, me bajase del barco en el puerto de Nueva York.

Al intentar entender algo de lo que allí aparecía escrito primorosamente, la realidad de mi ignorancia sobre el idioma inglés me volvió a aplastar como una losa.

Sabía dar las gracias, decir hola y adiós, sí y no y, con suerte, pronunciar mal cuatro o cinco palabras más que me parecía recordar de todas las que Don Joaquín había intentando enseñarme antes de viajar hacia América.

Pero el hambre apretaba y la camarera negra de ojos saltones venía hacia mi mesa.

Improvisé, como queriendo aparentar que era un ‘hombre’ de mundo a mis casi 16 años y, con una seguridad rayana en la chulería, cuando llegó la miré fijamente a aquellos ojos y dije algo parecido a la palabra “everything”.

Sin acabar de creer lo que había oído, ella respondió casi deletreando -¿E-V-E-R-Y-T-H-I-N-G?

-¡Yes! le respondí con la misma chulería y sin entender por qué se sorprendía tanto.

Ella, al cabo, cogió la carta menú de mi mesa y salió corriendo hacia la cocina.

No habían pasado ni 20 minutos cuando la volví a ver.

Esta vez iba detrás de un carrito lleno de platos de comida, empujándolos hacia mí con aquellos ojos igual de sorprendidos que antes.

Me puse blanco como el papel de la carta menú, ¿qué había hecho mal? ¿acaso la palabra mágica era la otra? ¿qué me había dicho Don Joaquín sobre la diferencia entre “everything” y “anything”?

Ya daba igual, no sabía lo que podía costar toda aquella comida que llenaba el carrito pero estaba seguro de que no tenía dinero para poder pagarla. Era el fin.

Cuando ella se paró al lado de mi mesa sólo pude hacer la señal de la cruz mientras murmuraba ¡Dios mío!

-¿Catholic?- Me preguntó al ver mi gesto, y esa vez mi “yes” sonó suplicante.

La chulería me había abandonado y la suerte de que ciertas palabras sonasen casi igual en algunos idiomas había ocupado su lugar.

Lo que ella me dijo después no lo entendí, pero con sus gestos me hizo comprender que me daba la oportunidad de elegir un solo plato entre todos los que había traído y que el resto se los llevaría a la cocina y, por supuesto, no me los haría pagar.

Aquel fue el filete con patatas que he comido con mayor agradecimiento en toda mi vida.

Lo que pasó después te lo puedes imaginar perfectamente Manuel, cogí ese tren y puse rumbo a mi nueva vida en Norteamérica.

Una vida que duró casi 12 años y que estuvo llena de avatares, cada uno más variopinto que el anterior, pero siempre en constante evolución, siempre viviendo y disfrutando al máximo, trabajando en los oficios y lugares más diversos, especialmente en *Manhattan*, conociendo a personajes que hoy forman parte de la historia como *Al Capone*, *Rockefeller*, *Lindberg*, etc...

En definitiva, aprovechando la oportunidad que a mi juventud le daban un lugar como los Estados Unidos y unos años como los “locos 20” donde el cine se hizo sonoro, las faldas de las mujeres muy cortas y donde el dinero se ganaba fácilmente, casi tan fácil como era conseguir alcohol a pesar de la famosa ‘ley seca’.

Aprendí inglés, por supuesto, y eso me dio acceso a muchas oportunidades de trabajo que, de otro modo, hubieran sido imposibles.

Recuerdo, como ejemplo, mi etapa de ascensorista del maravilloso hotel *Waldorf Astoria*, situado en el mismo lugar que hoy ocupa el *Empire State* y en el que pude conocer a lo más granado de la sociedad neoyorquina de esos años y, por ende, recibir las propinas más grandes de mi vida.

Maravillosa juventud que creía eterna e indestructible, siempre subiendo, siempre hacia arriba. Hasta aquel otoño de 1929.

Ahí llegó el principio del fin.

Todo lo que habíamos conocido los últimos años en esa increíble ciudad se desmoronó.

Cuando la bolsa de Nueva York anunció el mayor Crack de la historia, mi mundo dejó de existir.

Lo que parecía imposible sucedió: perdí el trabajo en uno de los mejores garajes de la ciudad donde ganaba casi más dinero con las “tips” que con lo que me pagaban como encargado, que no era poco. Allí aprendí todo lo que se podía aprender de mecánica de automóviles en aquellos tiempos y ahora estaba despedido.

Mi jefe había invertido en la bolsa mucho dinero (alguno que tenía y mucho más que no tenía) y, cuando sus acreedores vinieron a pedirle que les pagase, lo único que pudo hacer fue ‘regalarles’ el negocio.

Como esos ‘tipos’ realmente no pretendían seguir con el garaje, ya que lo único que les importaba era el solar que éste ocupaba en pleno centro de *Manhattan*, para los que allí trabajábamos acabó esa etapa de nuestra vida profesional.

Mis ahorros, y lo poco que obtuve con la venta de mi coche, no fueron suficientes para aguantar los muchos meses que vinieron después sin encontrar trabajo.

Las primeras semanas me parecía imposible que se me cerrasen todas las puertas a las que llamaba, pero lo que no quería ver es que había miles como yo llamando a las mismas puertas.

El año 1930 fue especialmente duro, sin trabajo ni esperanzas de encontrarlo. Y, al principio del mismo sin posibilidades de pagar el apartamento de *Manhattan* en donde vivía.

Esa primavera me fui a vivir a una pensión en *Brooklyn*, propiedad de un gallego de Sada, tan amable como el Don José de la famosa pensión Europa que, por muy poco dinero, me alquilaba una pequeña habitación con ventana y derecho a baño y cocina.

Como yo estaba convencido de que tendría más probabilidades de encontrar trabajo en *Manhattan*, todos los días muy temprano cruzaba el puente de *Brooklyn* andando hacia la isla y todos los días, al anochecer, lo volvía a cruzar de vuelta a la pensión.

Algún día conseguía que en algún garaje me diesen unos pocos dólares por ayudarles en el arreglo de algún coche, esos días comía caliente.

Otros días no tenía tanta suerte.

El verano fue caluroso pero acabó con el poco dinero que me quedaba. En otoño de 1930 si algún dolar conseguía trabajando era para pagar la pensión, comer quedó en un segundo plano.

Afortunadamente yo no tenía una familia a la que alimentar.

El invierno llegó antes de tiempo, las temperaturas gélidas me pillaron muchas veces en la cola de uno de los muchos comedores de beneficencia que el presidente Hoover consideraba innecesarios porque, según él, la crisis era pasajera.

Para todos los que estábamos allí lo que sin duda no era nada pasajera era el hambre. Gracias a esos comedores nos alimentábamos miles de personas en esos días.

Esa Navidad de 1930 fue la más fría de todas las que yo recuerdo, la nieve lo cubría todo menos la miseria y la desesperación.

Empezaba a hundirme.

Enero del año 1931 sería el tercer mes en que no iba a poder pagar la pensión y, aunque Don Ángel (que así se llamaba el gallego de Sada) nunca me reclamó nada, yo sabía que tarde o temprano la situación sería insostenible y me vería durmiendo en la calle.

Poco a poco había vendido todo lo que tenía por unos miserables dólares y sólo me quedaba un traje, un par de camisas, algo de ropa interior, dos pares de calcetines, un abrigo, una bufanda, unos guantes, dos o tres corbatas, un par de zapatos con algún agujero en las suelas que yo reparaba cada día con un poco de papel de periódico prensado para evitar congelaciones y, por supuesto, mi sombrero negro de fieltro.

¿Por qué a mí? Me preguntaba cada noche. Yo no había hecho nada malo, era injusto.

Pensaba en mi familia a la que mentía en mis cartas para no preocuparlos. Imaginaba el calor de la cocina y alguno de los succulentos platos que mi madre preparaba cuando yo era pequeño.

Y lloraba.

El frío y la nieve no daban tregua, febrero fue peor que enero y ya no aguanté más.

El último lunes de ese helador mes de febrero me levanté muy temprano, mucho antes del amanecer. Escribí una nota agradeciéndole a Don Ángel su ayuda y pidiéndole que enviase a mi familia en España una carta que había escrito la noche anterior, un adiós que ya descansaba dentro de un sobre junto a varias lágrimas.

Me vestí con cierta parsimonia y sólo cuando encajé perfectamente en mi cabeza el sombrero negro de fieltro di por finalizado el ritual, saliendo a la calle casi una hora antes de que despertase el sol de la mañana.

Caminé sobre mis propias huellas, las que cada día de los últimos meses había ido marcando en mis idas a *Manhattan* en busca de esperanza.

Muy pronto alcancé la pasarela peatonal de madera que cortaba en dos partes simétricas el puente de *Brooklyn* y, casi en soledad, empecé a caminar sobre ella.

Al llegar a la altura del primero de los dos grandes pilares de granito salté hacia el exterior del carril izquierdo.

Apenas circulaban coches a esa hora, eso me permitió pasar desapercibido. Logré agarrarme a uno de los primeros cables de sujección que tejían la telaraña capaz de sostener más de 6.000 toneladas de peso cada día.

Sin duda el puente de *Brooklyn* seguía siendo una joya de la ingeniería aunque hubiesen pasado casi cincuenta años desde que se inauguró.

Tregar por aquellos cables de acero helados no fue fácil, pero al cabo de un rato y con el corazón a mil por hora estaba a una altura sobrecogedora sobre el *East River*.

Mis piernas flaquearon, no tenía vértigo, aquello era diferente, tenía miedo.

No me encontraba en la fascinación del recién inaugurado mirador del edificio *Chrysler*, la escena se parecía más a la que representaban cada día, desde hacía un año, los obreros del nuevo *Empire State*, trabajando en el exterior de las plantas superiores del que iba a ser el edificio más alto del mundo durante varias décadas.

Miré abajo y vi que la densidad del tráfico había aumentado y que muchos transeúntes cruzaban el puente casi a paso ligero mirando al suelo, embutidos en sus abrigo para evitar el viento helado en sus caras.

Nadie parecía haberse dado cuenta de que yo estaba en lo alto del puente, a casi 100 metros de altura sobre el agua congelada del *East River*, quizá si lo hubieran sabido tampoco les habría importado.

Eran tiempos oscuros.

Estaba solo. Era libre. Tenía que vencer el miedo que me atenazaba y actuar.

Recordé como había llegado hasta allí. Y no me refiero a la escalada de hacía unos minutos, me refiero a mis veintiséis años de intensa existencia y, sobre todo, a mis últimos años en Norteamérica.

Hice balance varias veces y éste siempre me salía positivo, tan sólo el último año había sido nefasto, pero no era culpa mía.

El mundo es injusto, hay que aprenderlo cuanto antes, por eso no siempre nos merecemos lo que nos pasa pero siempre podemos elegir nuestra actitud ante lo que nos sucede y yo, ese día, estaba agarrado a unos cables en lo alto de un puente emblemático de Nueva York por decisión propia.

Volví a mirar abajo, esta vez fijé mi vista directamente en el río. Varias barcasas con todo tipo de carga resquebrajaban con cierta dificultad y mucho estruendo el manto de hielo que cubría como una losa todo su cauce.

¡Joder, que fría debe estar el agua! Pensé.

Y ahí acabó todo.

Solté mi mano derecha del cable al que estaba literalmente pegada por el hielo y, con la mano izquierda todavía agarrada, giré mis pies haciendo equilibrios sobre el acero y... empecé a descender.

A los pocos minutos estaba de nuevo encima de la pasarela de madera, ante los ojos sorprendidos de algunos caminantes que no se explicaban de dónde había salido aquél hombre del sombrero negro.

Ya era un caminante más, había amanecido y mi vida empezaba de nuevo.

Desde aquel día, y durante los dos años siguientes que pasé en Nueva York antes de regresar a España, las cosas empezaron a irme mejor. Conseguí trabajo y ahorré un poquito de mi salario cada semana para comprar mi pasaje de vuelta a España.

Había aprendido la lección, siempre necesitas un plan B, por si el maravilloso plan A te sale mal.

Aunque tardé mucho tiempo en usar ese pasaje, reconozco que estuve mucho más tranquilo desde el día en que logré reunir el dinero suficiente para comprarlo.

El día que finalmente cogí ese barco de regreso a España, en mi baúl llevaba mucha ropa, muchos libros, mucha experiencia, muchas ideas y muy poco dinero.

Recuerdo el barco zarpando y la alegre cháchara con otros españoles que también regresaban, y recuerdo que, de pronto, me di cuenta de que estábamos dejando atrás la estatua de la Libertad.

Corrí hacia la popa del barco y vi por última vez en mi vida el perfil de *Manhattan*.

Y me eché a llorar.

Supe que lo que estaba viendo por última vez era, ni más ni menos, mi juventud.

La sirena de uno de los cruceros más grandes del mundo me sobresaltó. Era muy habitual que la ría de Vigo recibiese la visita de los mejores barcos de pasajeros del mundo.

A mi lado no había nadie, mis lágrimas habían desaparecido y me encontraba en paz.

El dolor del pecho era solo un recuerdo y me encontraba más animado que nunca.

Quizá ya estaba preparado para afrontar la crisis, o mejor dicho, las crisis, porque han sido muchas las que he tenido que pasar hasta hoy y, estoy seguro, de que otras les seguirán.

Confieso que cuando tengo un mal día o dudo a la hora de tomar alguna decisión, busco en el armario un sombrero de fieltro negro un poco avejentado y me lo pongo.

Entre los dos solemos encontrar el mejor camino.

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS



Agradecimientos

-Alguien me dijo una vez “Pórtate bien con los que te encuentras al subir, porque serán los mismos que te encuentres al bajar”

Acertó plenamente.

A todos los que me he encontrado en mis subidas y bajadas: gracias, sin vosotros este libro no sería posible.

-Por otro lado, a mediados del siglo XIX, Alexandre Dumas escribió su inmortal obra “Los tres mosqueteros” donde aparecía la famosa frase que todos conocéis.

Esa frase resume perfectamente la filosofía que rige mi relación con mi madre y mis dos hermanos: “Una para todos y todos para una”

Gracias mamá y gracias hermanos por estar, hoy y siempre, juntos, sobre todo en los momentos en que no se veía la luz al final del túnel. Papá se hubiera sentido muy orgulloso.

Este libro también es vuestro.

-La dialéctica Hegeliana me sirve para agradecer a mi socio durante tantos años que siempre fuéramos capaces de poner la síntesis por encima de cualquier tesis o antítesis.

Sin él, este libro no hubiera sido escrito y, desde luego, no tendría final feliz.

-Nueva York, agosto de 1998, un hombre con sombrero negro de fieltro entrando en el hotel Waldorf Astoria.

Era yo, abuelo, pero también eras tú. Por fin, de nuevo en tu ciudad, marco incomparable de mis sueños infantiles que tú supiste alimentar sólo con tus palabras.

Estés donde estés, gracias por prestarme esa parte de tu juventud y permitirme que le diese forma en este 'libro'.

Gracias a tod@s.

Manuel

Pág. patrocinada por:

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS



Por si te puedo ayudar

No quiero acabar este ‘libro’ sin destacar un aspecto de mi trayectoria profesional del que me siento especialmente orgulloso: colaborar activamente desde 1996 con varias Asociaciones de Empresarios, especialmente en Madrid (mi actual residencia) y en Vigo, ciudad esta última donde hace unos años tuve el honor de que me eligieran presidente de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Galicia.

Mi vinculación con el mundo de los emprendedores en calidad de mentor para aquellos que están empezando o, simplemente, tienen alguna idea de negocio en la cabeza, es producto de dos firmes convicciones:

“sólo es posible mejorar la situación económica que nos toca vivir si se fomenta la ilusión empresarial y no los empresarios ilusos” y

“las empresas, como la vida, sólo son un tránsito: nacen, crecen, cambian y mueren sin que nadie te enseñe cómo enfrentarte a esa muerte”.

Si después de leer este ‘libro’ todavía estás interesado en saber algo más de mí, quieres darme tu opinión o crees que te puedo ayudar en algo, no dudes en visitar mi blog manueldafonte.blogspot.com o enviar un email manueldafontecatoira@gmail.com, intentaré responderte a la mayor brevedad de la manera más inteligente que pueda.

Gracias por tu paciencia.

Manuel Dafonte Catoira

La locura de ser emprendedor en España

NO HAY HIJOS



Patrocinadores

Sin ellos la difusión de este libro de las formas más diversas e imaginativas no sería posible.

Si eres tan amable, agrédeceles su compromiso con la 'locura de emprender' visitando sus webs.

www.sellspius.com
www.attitude2007.com
www.ayco.net
www.conceptpublicidad.es
www.gainzapartners.com
www.facebook/pages/Handicap-cafe
www.grupofemxa.com
www.ajegalicia.es
www.equipamientoseuropeos.com
Xopin
www.hotelbahiadevigo.com
www.mariscomarisco.com
www.tsmautomoviles.com
www.gesti-grup.com
www.360data.es
www.grupogms.net
www.esece.es
inSense
www.ursaria.com
www.gacomunicacionglobal.com
www.oftega.com
www.seforma.es
www.visualpublinet.com
www.cristalpontevedresa.com

www.prooffice.es

www.footplus.es

www.softmarka.es

www.gruges.com.mx

ASCEGA

www.cevigo.es

www.clinicadentalriosdent.com

www.manufacturasdeinternet.es

¿Quieres ser uno de nuestros patrocinadores?
Escoge la página libre que más te haya gustado y
resérvala mandando un mail a info@sellsplus.com.
Te sorprenderás de lo rentable que es apoyar esta
'locura de emprender'.