

Tirada: 20.563	elEconomista.es	Superficie: 759 cm²	
Difusión: 13.847		Ocupación: 86.53%	
(O.J.D)	Nacional	Diaria	Valor: 8.917,86 €
Audiencia: 48.464	Economía		Página: 53
Ref: 10280905	2ª Edición	30/06/2018	1 / 1



Kiko Requena y Miguel Sánchez, fundadores de *Café Leather Supply*. EE

La compleja tarea de emprender en la moda

Los jóvenes fundadores de las firmas 'Malmok', 'Café Leather Supply' y 'Sidikai' relatan los aspectos más positivos y los más negativos sobre cómo es emprender en este país.

Por Yago Gantes

La sombra de la crisis económica es alargada. Un país de tradición creativa como España parece que está dejando de inspirar a las nuevas generaciones. Según un estudio realizado al término del Salón de Orientación Universitaria *Unitour 2017-2018*, los jóvenes de bachillerato encuestados cada vez se ven menos como emprendedores y más como funcionarios o trabajadores por cuenta ajena. Unas conclusiones poco alentadoras que lo son menos si se atiende a que el 54 por ciento de las compañías emprendidas en España fracasa, según refleja el último *Mapa del emprendimiento 2017 del Spain Startup-South Summit*. Sin

embargo, *haberlos haylos* y algunos de ellos han compartido con este medio lo sacrificado que es emprender en el sector de la moda.

Ricardo García, el cofundador de la firma de bañadores *Malmok*, cuenta que su familia y amigos han sido fundamentales en el nacimiento de su empresa porque fueron los primeros inversores y los primeros en dar apoyo y valorar la valentía de emprender. Sin embargo, Ricardo García añade que la confianza en uno mismo "es uno de los grandes secretos para emprender y seguir adelante en el día a día".

Las fundadoras de la firma *Sidikai*, Carlota y Mariana Gramunt, coinciden con la importancia de la confianza en uno mismo, pero la expanden al resto del equipo y sobre todo a la familia, más en su caso que son hermanas. "Al comienzo del proyecto la confianza es todo lo que tienes por muchos números que hagas en tu *Excel*. En nuestro caso somos hermanas, por lo tanto el apoyo familiar está implícito y ese vínculo genera una complicidad, respeto y unidad a la hora de trazar planes que es fundamental en



Carlota y Mariana Gramunt, fundadoras de *Sidikai*. EE

un proyecto de largo recorrido como el nuestro", sentencian.

Los fundadores de la firma de marroquinería *Café Leather Supply*, Kiko Requena y Miguel Sánchez, por su parte, entienden también que la confianza es clave pero quieren resaltar que una de las principales razones que hacen mella en el carácter emprendedor de este país es su poca cultura emprendedora: "Somos un país que culturalmente no fomenta el emprendimiento y pese a ello cada vez somos más los que nos tiramos a la piscina", sentencia.

Carlota y Mariana Gramunt son dos de esos jóvenes que se lanzaron a la piscina –en concreto "al vacío", dicen ellas–, porque consideran que "emprender en España es tan difícil que podría decir que es casi una temeridad". Mariana Gramunt pone el foco de la dificultad en las obligaciones de la figura del autónomo, "que incluso desde antes de poder ejercer la actividad económica (no digo ya de generar ingresos) están lastrando al emprendedor de una manera feroz".

El fundador de *Malmok* también comparte que "en España hacen falta muchos trámites y días de espera para emprender un negocio, lo cual te hace dudar a la hora de arrancar con el proyecto". Y por ello, se ha dado cuenta de que envía un poco la cultura anglosajona donde "se promueven las ideas, se apoyan los proyectos y se valora el esfuerzo de crear un negocio desde cero." No obstante, confiesa que a pesar de que el camino es duro "la satisfacción de crear algo propio, aprender todos los días algo nuevo y ver que hay gente que valora lo que haces es lo que mantiene las ganas de seguir con la aventura". Eso sí, "no es lo mismo ir en el avión que pilotarlo", sentencia.

En este sentido, Kiko Requena y Miguel Sánchez explican que lo de ser tu propio jefe y poner en marcha una idea propia no sienta nada mal, pero también tiene su lado negativo: "Te vuelves un poco insoportable porque se sacrifica mucho.

La actitud de ser 'tu propio jefe' deben aplicarsela tanto emprendedores como trabajadores por cuenta ajena

Tener menos tiempo para tu gente y menos tiempo para ti afecta al humor. Pese a todo, somos felices porque estamos haciendo lo que queríamos y cada vez vemos mejores resultados".

Las chicas de *Sidikai* también comparten esta reflexión pero van más allá y entienden que la actitud de ser tu propio jefe debe aplicarse tanto para los emprendedores como para los trabajadores por cuenta ajena. "Tener un espíritu de acción, no de conformismo, cuestionarlo todo constantemente porque siempre se puede cambiar a mejor, escuchar, ser curioso, buscar la excelencia, enriquecerse de los que saben más que tú y, por supuesto, la flexibilidad de poder aprovechar el tiempo según la realidad de cada uno" son las claves de Mariana para tener éxito.

Esta filosofía de vida la aplican cada día y en la actualidad Carlota y Mariana Gramunt compaginan la gestión de su marca con otros proyectos que ya habían emprendido antes y que tratan de relacionar con *Sidikai*. En el caso de los chicos de *Café Leather Supply*, aseguran orgullosos que a día de hoy pueden vivir de su marca pero con "un sueldo realmente ajustado" que les da para ir funcionando. De hecho, "todo lo que se factura se vuelve a reinvertir". Ricardo García, por su parte, "esta *full-time* dedicado a *Malmok* tras haber estado compaginándolo con mi anterior trabajo en banca durante dos años".