

1. ¿Qué motivos te llevaron a crear la empresa?

“Yo diría que es la ambición de intentar crear un proyecto, fijándome sobretudo en la gente a la que seguía desde hace mucho tiempo, emprendedores que para mí eran pura inspiración, y poder hacer una iniciativa que empezó como un hobby y poco a poco conseguimos convertir en una empresa.”

2. ¿Cómo te surgió la idea?

“Yo antes trabajaba de fotógrafo para muchas marcas y siempre me movía en este entorno, hasta que vi la oportunidad de crear algo para mí, algo con lo que me sentía identificado, un propio proyecto donde junte todo lo que me gusta de las marcas que consumo. Al final basándome en mi experiencia en el sector y en puro trabajo desde el principio, se ha creado una idea desde cero.”

3. ¿Cómo fueron los comienzos?, ¿Por qué?

“Comenzó con muchas dificultades, las barreras de entrada que había eran difíciles de superar. Empezamos con 300€ de inversión pidiendo poco stock y muy poco a poco fuimos creciendo, era muy complicado, cada venta se celebraba como un gran triunfo y como si ya hubiésemos terminado el proyecto.

Al final es un proceso muy lento que requiere mucho trabajo y constancia pero genera poca recompensa por lo que desmotivarse es muy fácil, dices “esto no va a llegar a ningún lado”, que es completamente normal, pero al final si sigues trabajando a tu ritmo a la vez que te sigues formando se puede conseguir.”

4. ¿Crees que la ilusión es importante para no darse por vencido?

“Por supuesto, para mí la ilusión es algo esencial para mantener la motivación en el proyecto. Al final pienso que para llevar acabo un proyecto así se tiene que tener una constancia diaria y muy muy estricta, entonces no digo que si no te motiva no puedas conseguirlo pero obviamente con motivación e ilusión es todo mucho mas fácil. También es verdad que, como he dicho antes, si trabajas tanto y te enfocas tanto en ello le puedes llegar a coger manía y no sea tan motivador como al principio pero hay que saber reconocer en que fase se está del proyecto y que hacer en cada momento.

Pero si, para mí tener ilusión en un proyecto es esencial para comenzarlo, no soy partidario de comenzar proyectos unicamente por dinero, al menos desde mi perspectiva actual de chico joven que no tiene que pagar una hipoteca, un seguro, un hijo, etc...”

5. ¿Qué riesgos se asumen cuando se es emprendedor?

“Lo primero el ser autónomo, pagas muchísimos impuestos, si un mes sale mal se siguen pagando y por lo menos en mi sector, que es la moda, es muy arriesgado porque se necesita mucha inversión. Todo lo que se vende se tiene que pedir antes entonces si yo pido 100.000€ de stock, como no se vendan ese stock me lo como y pierdo el dinero, y detrás de ello hay inversores y deudas, entonces en ese sentido si es arriesgado. Es verdad que soy un chaval joven y tengo claro que por mucho que pasen cosas así siempre voy a tener oportunidad para hacer nuevos proyectos”

6. ¿Es necesario disponer de todo el capital para comenzar?

“Pues no, no lo creo. Obviamente con cuanto más capital empieces desde más adelante vas a poder empezar y más rápido vas a ir, eso sin duda, pero el capital no lo es todo. He conocido empresas que disponen de muchísimo capital y van lentísimo y empresas que tienen muy poco y van muy rápido, pero obviamente el capital hace mucho. Nosotros en *Half* empezamos con 300€ y fuimos muy poco a poco pero fuimos creciendo, avanzando y sin ningún capital externo que nos ayudase ni ningún “golpe de suerte” económico que nos salvase la vida, para nada.”

7. ¿Qué sabías de este tipo de negocio antes de empezar?

“Sabía que es un negocio complicado y que hay mucha diferencia entre los diferentes “escalones” que hay, por así decirlo. Hay marcas muy pequeñas que siempre se quedan abajo, marcas medianas que no consiguen avanzar más y marcas grandes que ya están establecidas en el mercado y es muy complicado y se necesita mucho sacrificio para llegar hasta ahí. Para mí lo más complicado y lo que mayores barreras de entrada tiene es la inversión, para una empresa es imposible competir contra un marca que tiene un millón de euros en la cuenta para pedir stock y meter en publicidad si tan solo tiene mil.

Conocía también un poco como funciona la industria, como se podía vender y como funciona la publicidad y el marketing y yo creo que, a ver, un poco eso y todo lo que he ido aprendiendo ha sido la base para que *Half* haya crecido”

8. ¿El emprendedor debe saber cómo gestionar una empresa?

“Yo creo que depende de qué tipo de emprendedor, de en qué fase esté y sobretodo de la empresa, si es una empresa en la que destaca muchísimo la creatividad el emprendedor puede sacarla adelante, pero una vez la empresa empiece a crecer si considero que necesita a gente que se especialice en temas de gestión empresarial, por lo que si que creo que el emprendedor debería tener unos conocimientos base sobre cómo gestionar una empresa y más adelante delegar. Obviamente es mucho mejor que sea el propio emprendedor el que gestione la empresa o una gran parte de ella para poder dirigirla hacia donde realmente quiere.”

9. ¿Qué habilidades personales se necesitan para ser empresario?

“No considero que haya ninguna habilidad concreta que se necesite. Dependiendo del tipo de empresa, el sector que se haga, los objetivos que quiera, el empresario necesita unas habilidades u otras y hay empresarios de todo tipo pero yo, según mi experiencia y según lo que he visto, diría constancia, disciplina y se necesita tener calma en el sentido de que no se te suba tanto en momentos buenos ni hundirte en momentos malos, pero par mí no destacaría en ningún momento ni la motivación ni la suerte. Para mí la constancia y la disciplina es lo que más puede ayudar, acompañado de buena autocrítica, a emprender y conseguir prácticamente cualquier cosa.”

10. ¿Qué consejo me darías?

“Lo relacionaría a lo que te he dicho en la pregunta anterior, dirígete a cualquier cosa que te guste sin ponerte límites pero siendo realista. Ser constante, trabajar todos los días y cada día pensar en cómo lo vas a conseguir en un cierto periodo de tiempo y planear que quieres conseguir, tanto a nivel personal como laboral, a corto, medio y largo plazo.

Además de esto si quieres empezar a emprender te diría que no lo hagas por dinero, al menos al principio. No empieces un proyecto por dinero porque entonces solo vas a buscar el dinero y no te va a ser rentable a nivel personal, es una de las cosas que mas me ha ayudado en *Half*, no lo empecé por dinero y hay muchas decisiones que he tomado a lo largo de estos años que no han sido pensando en el dinero, si lo hubiese hecho habría vendido *Half* hace tiempo y no hubiese crecido más.”

11. ¿Hay algo que quieras decir además de las preguntas que te he hecho?

“Creo que no, muchas gracias por la entrevista.”