



2ª Edición

www.salonmiempresa.com

Estrategias, recursos y soluciones
para crear tu empresa
y hacerla crecer



15-16. febrero. 2011
Palacio de Congresos de Madrid

Con la colaboración especial de:



Patrocinan:





Co-Patrocinadores:






Asociaciones Oficiales:





Mi primo motero ya no me quiere...

Publicado el 29/11/2010 por Salón Miempresa

Uno de mis primos, apasionado por las motos, regresó a Francia hace unos 10 años. Al ver que era complicado encontrar trabajo, decidió lanzarse por su cuenta, con una idea muy sencilla:

- **Identificó un problema:** en nuestra querida capital gala, el tráfico era tan malo que muchas veces los ejecutivos perdían sus vuelos por culpa de los atascos.
- **Buscó como resolverlo:** como garantizar a un ejecutivo el tiempo que pueda tardar para ir de sus oficinas a una reunión lejana o llegar a tiempo al aeropuerto, sin tener que coger 2 horas de margen (al final, ¡el tiempo es oro!)
- **Era competente:** sabía algo de gestión, y quería hacer algo relacionado con su pasión, pilotar motos.
- **Conclusión:** *Existía una necesidad, lo interpretó como una oportunidad y tenías las competencias para hacer de ella una realidad...* y así nació el primer **"Moto-Taxi"** francés en el año 2000 (Motojet).

Como suele ocurrir con las ideas "innovadoras", poca gente confió en su proyecto: no consiguió préstamos bancarios, ninguna compañía de seguros le quería hacer una póliza y se tuvo que ir a buscar una en un país nórdico, no existía una legislación para regular su actividad, etc. A pesar de todas las dificultades, y de muchos meses de travesía del desierto, logró combinar una de sus pasiones y crear un buen negocio. En efecto, después de 8 años de existencia, dirige hoy la mayor compañía de moto-taxis francesa (ahora llamada Motocab, con más de 60 vehículos), y la sacó a bolsa en el Alternext en 2008. E indirectamente, puede estar orgulloso de haber atraído a este nuevo nicho de mercado a un montón de profesionales (tiene hoy mucha competencia), y por lo tanto de haber facilitado la creación de centenares de puestos de trabajo.

Entonces, ¿por qué ya no me quiere os preguntaréis? Pues hace un par de años, en una cena, me preguntó qué opinaba del mercado español para implantar una filial. Estábamos entrando en crisis, las particularidades de nuestras ciudades no tenían nada que ver con las francesas (Motocab cobra unos 50-70 euros por trayecto capital-aeropuerto, cuando en un taxi tradicional en Madrid te suele costar unos 25-30 euros, había menos cultura de motos en Madrid que en París, etc.). En fin, haciendo algunos números rápidos y tras un brainstorming entre 2 copas como "estudio de mercado", llegamos a la conclusión que no era el momento...

Como anécdota, a principios de este año me contactó Pedro, un joven empresario español, que quería aprovechar la primera edición del Salón Miempresa para dar a conocer Moto-Wings, la primera compañía de Moto-Taxi española que acababa de crear. Han pasado los meses, y hoy en día hay al menos 3 compañías en Madrid que ofrecen los mismos servicios... Así que la gala Motocab perdió la oportunidad de ser pionera en España, y por eso ¡ya no me quiere! 😊

Sébastien Chartier
Consejero Delegado Salón Miempresa