

entrevista

Pedro Bártulos

*Fundador de MOTO-WINGS Moto-Taxi Madrid
e Ingeniero del ICAI*



entrevista

*A través de esta nueva entrevista de nuestra serie dedicada a los emprendedores, que-
remos presentaros la experiencia de Pedro Bártulos, ingeniero del ICAI de la promo-
ción 1999 y fundador de la empresa MOTO-WINGS. En ella nos cuenta todo el
proceso que le llevó a crear su propia empresa y aporta ideas muy interesantes para los
futuros emprendedores.*



¿Cuáles fueron tus motivaciones para estudiar ingeniería? ¿Por qué elegiste ICAI?

Desde pequeño me han apasionado las motocicletas: a los 9 años mis padres me regalaron una Puch Magnum 49cc, y desde entonces estuve compitiendo en motocross hasta que entré en el ICAI. Durante ese tiempo estudiaba en el Real Colegio de Alfonso XII de San Lorenzo de El Escorial y aprovechaba los fines de semana y los veranos para participar en carreras, llegando a ser Campeón de Castilla y León, y uno de los primeros de España.

También me apasionaban los automóviles, por lo que decidí estudiar Ingeniería Industrial en la especialidad Mecánica, para aprender todo lo que pudiera sobre estos vehículos, y en especial sobre sus motores.

La Universidad Pontificia Comillas gozaba de buena fama en mi colegio, así que varios amigos vinimos a Madrid a hacer las pruebas de acceso y fui admitido en el ICAI.

¿Puedes destacar los aspectos de tu formación en el ICAI que te han resultado útiles a lo largo de tu trayectoria profesional?

“ICAI me hizo desarrollar una capacidad de trabajo y una voluntad de superación fundamentales para afrontar los retos de mi vida laboral”

La exigencia de los estudios del ICAI me hizo desarrollar una capacidad de trabajo y una voluntad de superación que han sido fundamentales para afrontar las distintas etapas y retos de mi vida laboral. Por otro lado, el alto nivel de formación técnica recibida en las distintas áreas de la ingeniería me ha permitido trabajar en proyectos de gran envergadura.

¿Cuál ha sido tu trayectoria personal y profesional antes de Moto-Wings?

Durante el 6º curso del ICAI realicé el proyecto de fin de carrera: “Modelado de la renovación de la carga en un motor de combustión interna alternativo (MCIA)” mediante el programa de simulación AVL BOOST, con el Profesor Félix Giménez Zorrilla, de Nissan Motor Ibérica.

Una vez finalizado el curso, pasé por el ICAI a recoger una copia del proyecto y encontré una oferta de trabajo en el tablón de anuncios para la multinacional de bombas centrífugas Sulzer Pumps. Los directores y algunos ingenieros de la empresa eran del ICAI, por lo que acudían a la Escuela y a la Asociación siempre que necesitaban contratar algún ingeniero.

En Sulzer estuve unos años gestionando proyectos en las oficinas de Madrid, hasta que me surgió la oportunidad de trabajar en la fábrica de Leeds (Reino Unido), en el departamento de ventas, donde permanecí un año.

Al regresar a Madrid me incorporé como ingeniero de ventas de bombas para proyectos de agua, ciclos combinados y refinerías. En este período descubrí que para comprender todas las áreas de una empresa necesitaba completar mi formación con un máster, y decidí estudiar el Executive MBA del IESE.

¿Cómo te planteaste la idea de crear una empresa como Moto-Wings?

Durante el 2º curso del MBA teníamos que preparar un *business plan* para la asignatura de Iniciativa Empresarial. Una tarde, mis dos compañeros de proyecto y yo estábamos eligiendo la idea de negocio y apareció un artículo de un periódico económico titulado “Los negocios en París viajan en moto-taxi”. Nos pareció una idea innovadora, porque en España no había ninguna empresa de traslado de personas en motocicleta, y en Francia se había desarrollado ampliamente este medio de transporte: sólo en París había más de 600 moto-taxis.

A nuestro profesor le pareció un excelente plan de negocio, y él nos hizo ver que detrás de nuestra idea había “una oportunidad”. El proyecto se quedó un tiempo en reposo hasta que un día decidí lanzarme a emprenderlo, creando la primera empresa de motocicletas con chófer de España, dirigida a profesionales y directivos para los que su tiempo es oro.

¿Con qué dificultades te enfrentaste al iniciar tu proyecto empresarial?

En el plan de negocio pensábamos arrancar el proyecto con una inversión de 250.000 euros, un local con garaje, siete personas (dos secretarías, tres chóferes, una persona multifuncional y un socio como gestor del negocio). Me di cuenta de que no era realista



salir al mercado con la dimensión que habíamos previsto, sobre todo abriendo un mercado nuevo, y tuve que redimensionar la idea.

También fue difícil encontrar una compañía que asegurara las motocicletas, ya que aquí en España no conocían este servicio. Al final encontré el apoyo de una gran compañía francesa.

Nuestros primeros clientes eran personas que conocían el servicio de París, por lo que al principio nos centramos en compañías francesas con sede en Madrid. Después de un año desde nuestro primer servicio, el concepto de la motocicleta con chófer ya está calando en los profesionales y directivos españoles que no quieren depender del estado del tráfico de Madrid en sus desplazamientos.

¿Crees que las administraciones públicas apoyan realmente a los emprendedores y fomentan la creación de empresas?

En mi caso, no he recibido ninguna ayuda de las administraciones, aunque creo que con la crisis se han dado cuenta de que España necesita nuevas empresas y están fomentando el espíritu

emprendedor, que es fuente de actividad económica y de empleo.

¿Cuáles son los principales objetivos a corto, medio y largo plazo para Moto-Wings?

Nuestro objetivo a corto plazo es dar a conocer el servicio de traslado de personas en motocicleta a nuestros clientes potenciales y ganarnos su confianza. Tenemos muchos clientes que ya conocen el servicio de moto-taxi de París o Londres, ciudades donde funciona desde hace tiempo. Los innovadores que prueban el servicio quedan encantados y lo recomiendan a sus conocidos; el boca a boca es nuestra mejor herramienta de marketing.

A medio y largo plazo, cuando hayamos desarrollado el mercado, aspiramos a que Moto-Wings sea una empresa líder en el traslado de personas en motocicleta en España.

¿Crees que los ingenieros del ICAI son emprendedores?

Hasta ahora no hemos sido muy emprendedores, ya que al terminar

los estudios era relativamente sencillo entrar a trabajar en una gran empresa y cambiarse posteriormente a otra compañía, a un puesto de mayor responsabilidad. Estoy seguro de que muchos de nuestros compañeros han sido auténticos intra-emprendedores en sus compañías e incluso podrían haber creado sus propias empresas.

Considero que los alumnos actuales del ICAI deberían cursar una asignatura de Emprendimiento en su último año de carrera, así se fomentaría la creación de nuevas empresas. Por otra parte, felicito la idea de la Asociación de entrevistar a emprendedores, y os animo a desarrollar más iniciativas que ayuden a que cada vez seamos más los ingenieros del ICAI que demos este paso.

Para terminar, ¿qué le aconsejarías a un ingeniero joven que se esté planteando crear su propia empresa?

Las necesidades del futuro las creamos nosotros con las oportunidades del presente. Sólo hacen falta las personas que luchan por convertirlas en realidad.

Lo primero que necesita ese ingeniero es creer en su idea. Después le aconsejaría que la estudie seriamente, con un plan de negocio, y si la considera viable se decida a emprenderla. Sólo con lo que aprenderá al poner en marcha el negocio le habrá merecido la pena y, si “el viento le acompaña”, entonces vivirá una vida plena.

Estoy seguro de que, si realmente quiere montar su propia empresa y pone todo su empeño, lo conseguirá. ■

pedro.bartulos@moto-wings.com

“Aspiramos a que Moto-Wings sea una empresa líder en el traslado de personas en motocicleta en España”

