

TALENTOS QUE ARRIESGAN

De parado a emprendedor de éxito

QQ Bikes espera facturar 120.000 euros en su primer año de vida

PEPE VARELA

Una larga vida profesional, y de éxito, como delegado comercial de una multinacional de ascensores. Luego, a consecuencia de la crisis, rebajas sucesivas de categoría y sueldo. Y finalmente, con el dinero obtenido de sumar la indemnización y el pago único del paro, la puesta en pie, el pasado mes de abril, de una empresa de alquiler y venta de vehículos eléctricos (bicicletas eléctricas, vehículos para discapacitados, patinetes y triciclos eléctricos) con la que a finales de este año espera facturar 120.000 euros.

Esta es la historia de Enrique San Miguel, un cordobés de 33 años de edad que ha montado QQ Bikes, una fórmula novedosa de negocio en España que propone, antes de comprar el vehículo eléctrico, poder probarlo en alquiler. "Si vas a llevarte a casa un vehículo que te va a costar 900 euros, parece justo que tengas la posibilidad de probarlo antes para poder comparar. Hasta ahora, nada de eso existía. El potencial cliente puede llevarse la bici durante todo un día en alquiler por 25 euros la jornada", explica.

Ahora las cosas le van bien a Enrique y a su empresa, "ya estamos planeando franquiciar nuestra fórmula de negocio por toda España", pero los comienzos no fueron fáciles. "Desde un primer

momento vi que tenía que montar algo nuevo, hacer algo que nadie hubiera hecho antes. Entonces pensé montar el negocio con bicicletas eléctricas. Siempre vi claro el éxito en este modelo de negocio...".

La primera tienda de QQ Bikes abrió en abril, "en una carpa diseñada y montada por mí", en los exteriores del centro comercial Muelle UNO, en el Puerto de Málaga y que a los malagueños les encanta pasear en bicis eléctricas, pensó: ¿por qué no venderlas también?", recuerda San Miguel. Dicho y hecho, aunque le costó algo de tiempo convencer de las posibilidades de su negocio a los responsables del centro comercial, "firmamos después de ocho meses de negociaciones".

Enrique y QQ Bikes están hechos uno a semejanza del otro, y que la empresa sea el emprendedor desde el principio hasta el final (y viceversa) se nota en la propia historia de QQ Bikes. "Lo primero que hice fue comprarme una bicicleta y probarla durante



Enrique San Miguel, de 33 años, montó QQ Bikes el pasado abril.

Perfil

► **Enrique San Miguel trabajó 15 años como delegado comercial** de una multinacional de ascensores, con la que sigue colaborando. Ahora aconseja a los parados invertir en un negocio que desde el primer mes dé rentabilidad.

Proyectos

► **Comenzar la expansión de QQ Bikes a través de franquicias por España**, principalmente en lugares donde haga buen tiempo (con lluvias frecuentes abrirá media temporada). Además ya hay contactos con Brasil, Argentina y Noruega.

seis meses, comprobar que en todo tipo de terrenos se cumplía lo que decía el fabricante... sobre todo en lo relativo a la duración de las baterías. También hice un pequeño estudio económico. Todo salió como esperaba, así que me decidí e hice un pedido importante de bicicletas a una fábrica en China". Con la experiencia comercial previa, Enrique sabía que unas buenas condiciones en el precio de venta le harían ganar clientes. "Estas mismas bicicletas, pero con otras marcas, valen 1.300 euros en el mercado. Lo que yo he hecho es crear mi propia marca, patentarla. Así he podido recortar mi margen de beneficios y ser más competitivo", indica. Y a tenor de los resultados, parece que la estrategia ha funcionado: "En los cuatro primeros meses de actividad vendimos 35 bicicletas, cuando la mayor tienda de

Málaga vende 10 o 12 bicicletas eléctricas en todo el año".

Con un modelo de negocio basado en la autofinanciación y facturando una media de 8.000 euros al mes ("aunque hay días en los que en la caja solo hay 20 euros"), Enrique reconoce haber ahorrado mucho dinero en sueldos a base de trabajar muchas horas, hacérselo él todo y dormir poco. El emprendedor reconoce que le ha ayudado mucho la respuesta de sus clientes, como "una persona de Valencia que solo nos conocía por la web y que llevaba seis meses en casa con un problema muy grave de movilidad, se puso en contacto con nosotros para comprarnos dos bicicletas, una para él y otra para su suegro. Aún hoy me sigue mandando mensajes de agradecimiento... en lugar de ser yo quien le agradezca su compra y su confianza". ■

TEXTOS Y DOCUMENTOS

Cambios a gran escala

El siglo XXI supone un giro en las economías del mundo

UNA NUEVA ÉPOCA

Emilio Ontiveros y Mauro F. Guillén
Galaxia Gutenberg
ISBN 978-84-15472-29-2

MIGUEL ÁNGEL NOCEDA

"El mundo del siglo XXI está bailando al son de una nueva partitura musical interpretada por un nuevo conjunto de músicos. Necesitamos institucionalizar quién toca cada instrumento y en qué tono. No podemos permitirnos soluciones simplistas en un mundo multipolar en el que varias grandes potencias mundiales y regionales serán la norma". A lo largo de casi 200 páginas, Emilio Ontiveros y Mauro F. Guillén analizan los cambios de tendencias económicas, sociodemográficas, políticas y geopolíticas que "cambian el juego y están reconfigurando la vida del planeta, determinando la entra-



da en una nueva época".

Y, como ejemplo, se detienen en el desencanto que ha sumido a los ciudadanos y que les ha llevado a movimientos contestatarios como los indignados. La corrupción tampoco ha servido para mantener una buena imagen de los políticos y ya no sirve "tomar la temperatura" periódica-

mente mediante elecciones. Ni eso ni la existencia de un mundo dispar en el que cada vez impera más la desigualdad, la pobreza y la incertidumbre.

Ahora es otra cosa. Por eso, y para comprender ellos mismos "la naturaleza y las consecuencias de los cambios en gran escala" y para ayudar a otros a comprenderlos, los prolíficos Ontiveros y Guillén decidieron escribir este libro divulgativo, preocupados por "la irrupción de las economías emergentes, el envejecimiento de la población, la urbanización, la parálisis gubernamental y la crisis en la autoridad del Estado, las crecientes desigualdades, la degradación del medio ambiente y la reconfiguración de las relaciones globales de poder han creado un nuevo conjunto de restricciones y de oportunidades que configurarán las próximas décadas". ■



20 AÑOS DE RELACIONES CON INVERSORES EN ESPAÑA

Varios autores
AERI
ISBN 84-615-8128-8

Si las empresas tuvieran diplomáticos, como los Gobiernos, el puesto lo ocuparían los encargados de las relaciones con inversores. Viajando por las principales plazas financieras, ellos dan la cara ante quienes deciden jugar-se el dinero en la compañía, combinando labores financieras, de marketing, comunicación o derecho. La publicación de este libro coincide con los 20 años de su agrupación española (AERI). ■



ZARA. Visión y estrategia de Amancio Ortega

David Martínez
Conecta
ISBN 978-84-15431-36-7

Zara se ha convertido en uno de los estándares empresariales españoles de reconocimiento mundial. El mayor milagro empresarial de las últimas décadas, según el autor de este libro, David Martínez, solo se puede comprender a través de la figura de su fundador, Amancio Ortega. Desde ahí, Martínez analiza el modelo de producción y organización que ha seguido la compañía en los últimos 40 años con tan buen resultado. ■