

EMPRENDEDORES

"Es más fácil llevar un avión que una empresa"

Mercé Martí se formó en Estados Unidos para montar su propia compañía de vuelos privados

Paula Zapata

BARCELONA. Todo empezó como una afición para pasar los ratos libres con sus amigos, pero a partir de los 20 años decidió tomarlo como una profesión. Mercé Martí decidió que quería ser piloto. "En el 89 la única escuela que había en España para pilotos estaba en Salamanca, era pública pero sólo había 25 plazas, la mayoría iban para los *enchufados*, hijos de militares y de hombres de estado". La otra salida que le quedaba era la carrera militar, "no me apetecía mucho la verdad". Empezó el vuelo hacia Estados Unidos para aprender el idioma y licenciarse como piloto. Tres años después volvía a España con una sensación un tanto amarga: no haber participado en la primera edición de la vuelta al mundo. "Todavía no tenía las licencias".

Poco después, con 25 años, participó en la segunda edición de la vuelta al mundo como copiloto y consiguió tres récords mundiales de velocidad. A partir de entonces todo fue más fácil, "aprendía a explotar mi carta de presentación y los patrocinadores empezaron a llegar", explica Martí en su hangar del aeropuerto de Sabadell.

Autobuses aéreos

Los comienzos, "como los de cualquier emprendedor, fueron difíciles", trabajaba paralelamente en cosas que le iban saliendo. Durante dos años y medio ejerció de piloto de aviones privados en vuelos para ejecutivos y particulares. También entró en el mundo de las grandes empresas privadas. Hizo el turno nocturno de reparto de paquetería en Ibertrans, para MRW, y cubrió la mayoría de las rutas en la península. También pilotó aviones de pasajeros en Spanair. "Después de en-



Mercé Martí, fundadora de Infnit Air, junto a uno de los aviones de su flota. DAVID FARRÁN

aviones, pero Martí es consciente de que el mayor activo de InfnitAir son los aviones. La flota actual es de cuatro y cada uno de ellos le ha costado unos 120.000 euros.

La facturación de esta pyme fue de medio millón de euros en 2006 aunque para este año esperan doblarla. "El 55 por ciento de lo que facturamos proviene del sector público y el resto del privado", aunque la fundadora de InfnitAir reconoce que los porcentajes varían según los concursos públicos que vayan ganando.

En un mundo de hombres, Mar-

El momento más duro para Martí fue el cambio a una infraestructura mayor y el contacto con las entidades bancarias

A fondo

CUANDO RESULTA MÁS DIVERTIDO VISITAR LA CIUDAD DESDE ARRIBA

"Mi actividad empresarial no es transportar personas, sino los trabajos aéreos. Desde la vigilancia desde el aire hasta los vuelos turísticos para grupos o particulares", reconoce Mercé Martí. La fundadora de esta empresa asegura que intenta de todas las maneras posibles huir de la gente que sólo quiere subir al avión, darse una vuelta para decir que ha volado y volverse a bajar. "A mí me interesa la gente que disfruta con esta experiencia y quiere aprender", comenta. Ahora InfnitAir cuenta con una plantilla que oscila entre las cinco y las diez personas, ya que ésta varía en función de los trabajos que tienen encargados y de los vuelos que hay reservados con varios meses de antelación.

125

■ Euros. Es lo que cuesta sobrevolar la ciudad de Barcelona durante una hora. La actividad incluye también la preparación del avión para el vuelo, es decir, revisar el aparato y los niveles de combustible y recibir explicaciones técnicas, entre otras cosas.

trar en una gran aerolínea, me di cuenta de que no era feliz. Me sentía como una conductora de autobuses aéreos", recuerda Martí.

Fue entonces cuando reflexionó y se puso *manos a la obra*. En 2000 nació InfnitAir, una compañía de vuelos turísticos, actividades de marketing y publicidad y de servicio a la administración desde el aire. Martí tiene casi todo el capital de la empresa y, a pesar de lo costoso que es mantener una flota de aviones privados, no tiene intención de dar entrada a nuevos socios.

El último de los clientes en incorporarse a su flota es la administración catalana. La vigilancia de bosques y el seguimiento del tráfico y la información viaria forman parte ahora de sus salidas en avioneta. Además realizan la vigilancia marítima de las playas. Para algunas de las actividades subcontratan

ti asegura que nunca se ha sentido discriminada. "Paso olímpicamente, me da igual. Cuando gané la vuelta al mundo, empecé a tappar bocas pero hay que tener un carácter fuerte para enfrentarse".

Para Martí el momento más duro de su trayectoria empresarial fue "el cambio de pequeña infraestructura a grande. Ir a los bancos a pedir el *leasing* y tener que hacer frente a pagos cada tres meses. El cambio fue un momento crítico", asegura. El año 2004, InfnitAir acabó con pérdidas. "Pensé que si en 2005 seguíamos así, tendría que cerrar. Luego todo se arregló. Creo que aguantar al menos un año, aunque se tengan pérdidas, es obligatorio". Además reconoce que ajustar las políticas de precios es esencial para darse a conocer en este sector "sensible a ciertos aspectos clave como el precio del combustible".

APOYO EMPRESARIAL

Una iniciativa de Cámaras ayudará a las pymes a ser innovadoras

Las andaluzas serán las primeras beneficiadas de un plan que prevé llegar a 2.000 empresas

MADRID. Cerca de 2.000 pymes tendrán la oportunidad de incorporar procesos de innovación en sus estrategias de organización o en sus productos. Este es el objetivo del programa InnoCámaras, una iniciativa impulsada por las Cámaras

de Comercio para mejorar la competitividad de las empresas.

Cofinanciado por fondos Feder de la Unión Europea, el plan está dotado con 12 millones de euros hasta finales de 2008 y se dirigirá, en un primer momento, a pymes andaluzas, según comunicó el Consejo Superior de Cámaras. A finales de año el programa se extenderá a Asturias, Galicia, Castilla y León, Canarias, Murcia y Valencia.

El director de área de programas de ayuda del Consejo, Eduardo Moreno, precisó que esta iniciativa no

La cifra

12

MILLONES DE EUROS. Es la cantidad que se destinará a las pymes andaluzas y que más tarde se hará extensible a otras zonas como Asturias, Galicia, Canarias y Murcia, entre otras comunidades.

pretende financiar actividades de investigación, sino que quiere dar "un apoyo continuado y sistemático" a las empresas que deseen innovar para ser más productivas.

Asesoría de experto

La primera fase de este programa consiste en un diagnóstico inicial en cada empresa para conocer su entorno económico y de mercado e identificar así qué actuaciones de innovación se pueden hacer. Posteriormente, un experto asesora a la pyme para diseñar y poner en

marcha su propio plan de apoyo a la innovación.

Las Cámaras pondrán en marcha el Portal de la Innovación, una web para que las empresas participen permanentemente en el programa y tengan siempre a su alcance un grupo de expertos que les asesore de forma personal. El portal incluirá direcciones útiles en materia de innovación y una base de datos de proveedores tecnológicos, centros de innovación, universidades y centros de investigación, de forma que se genere una oferta tecnológica.