

SYCIGAL, S.L.



"Corre mais a mala prensa que a boa, por eso non nos permitimos erros"

José Luis Ferreiro Pedreira

Datos básicos

Actividade:	Instalación e mantemento de sistemas de seguridade
Sector de actividade	Actividades de construción e reforma
Nº empregados	6
Inversión inicial	66.150 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado integramente con fondos propios.
Web:	
Municipio:	Cambre, A Coruña
Ano creación:	2005

Descrición do proxecto

Temos unha empresa dedicada á instalación e mantemento de sistemas de seguridade e protección contra incendios. A nosa principal diferenza coa competencia é o cumprimento estrito dos prazos de entrega. Cualidade na que habitualmente fallan moitas empresas do mercado.

Esta marca de seriedade combinada coa excelencia dos materiais de calidade e persoal moi cualificado permítenos ofrecer un produto de gran calidade.

Traballamos en calquera tipo de edificio, pero sobre todo en naves industriais.

A lexislación actual obriga a implantar medidas contra incendios para protexer principalmente a vida das persoas e a integridade dos edificios adxacentes. As medidas a implantar varían moito en función da actividade, as características dos materiais almacenados, etc.



Datos empresa

Claves do éxito

A nosa filosofía é sumar sempre, ofrecer valor engadido e superar as expectativas. Corre máis mala prensa que a boa, por iso non nos permitimos erros.

A subvención do IGAPE que temos aprobada (aínda non a recibimos), animanos a seguir investindo nos mellores profesionais e nas ferramentas axeitadas para que desempeñen o seu labor. Sempre poñendo o obxectivo de cumprimento de prazos por riba da expectativa de beneficios.

Temos unha vocación claramente expansionista, aínda que é certo que cada paso que damos, supón unha fase previa de reflexión concienciada, porque consideramos fundamental avanzar con certeza, sobre piares sólidos.

Por outra parte, os dous socios complementámonos moi ben, cubrindo entre os dous as dúas facetas da empresa: a técnica e a económica.

Situación actual

Temos unha pequena carteira de clientes, moi fiel, que nos proporciona o 80% da nosa facturación. Querémola ampliar para non estar tan expostos á bonanza económica destas empresas.

É por isto que iniciamos unha campaña comercial, que estamos aproveitando para presentar unha nova liña de produtos dentro do mercado das enerxías renovables (paneis solares e enerxía xeotérmica).

A idea é trasladar a mesma filosofía de empresa a esta nova liña de negocio.

Perfil cliente

Os nosos clientes son polo xeral construtores que traballan en calidade, non en prezo, e polo tanto valoran a seriedade e a condición dos acabados.

Non pretendemos ser os máis baratos, pero si intentamos ser competitivos dentro das nosas posibilidades. Hai que pensar que a guía que temos está composta por profesionais moi cualificados e con prestixio no sector, que demostraron durante anos a súa valía profesional. Polo tanto os soldos son elevados.

Só recorreremos a subcontratacións cando temos un pico de traballo moi acusado.



Idea inicial

Sempre quixemos ter algo propio. Descubres no propio mercado o descontento dos clientes, principalmente pola falta de seriedade nos prazos. Nunha obra traballan xuntos moitos gremios. A demora nunha fase comporta un cerco de atrasos que, en ocasións supoñen moito tempo e perdas económicas. Despois de catorce anos de experiencia traballando por conta allea, descubrimos un oco no mercado e pensamos: "agora ou nunca".

Principales dificultades y amenazas futuras

As maiores dificultades veñen dadas polos vaivenes do mercado. Dependemos da marcha da economía, das oscilacións nos tipos de interese. Se aumentan, retraese o ritmo de creación de empresas, e esa é a nosa principal fonte de ingresos. É moi complicado acceder a un mantemento dunha empresa que xa existe, posto que normalmente é a propia instaladora a que se encarga do mantemento. Por esta razón dependemos sobre todo da creación de novas empresas. Os ciclos recesivos lévannos en ocasións a sufrir algún mes con pouca carga de traballo, especialmente nun caso como o noso, xa que somos unha empresa nova cunha carteira de clientes aínda reducida.

Perfil promotores

José Luis Ferreiro é Enxeñeiro Técnico Industrial, especialidade Electricidade – Electrónica. Con 3 anos de experiencia no sector dos sistemas de seguridade e contraincendios.

A empresa conta con outro socio máis.

Aptitudes necesarias

A fe nun mesmo e no seu proxecto

- O tesón e a constancia no traballo
- As aptitudes comerciais
- A seriedade



Guía de Actividad

Instalacións domóticas, sistemas de seguridade electrónica e tenda de automatismos (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

**Ser o meu propio xefe
O reto que supón**

A independencia que proporciona

Formación

¿Recibiú información específica sobre a creación de empresas?

Si, o curso do programa Emprendedores do IGAPE.

¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desenvolver con éxito un proxecto empresarial?

Si, paréceme imprescindible, a non ser que teñas unha morea de diñeiro e te poidas permitir o luxo de fracasar unhas cantas veces antes de aprender.

Anecdótico

Sempre lembrarei unha frase do curso de Emprendedores: “a mala publicidade corre máis que a boa”. Por iso sempre queremos sumar clientes satisfeitos (aínda que sexan poucos) e nunca restar.

