

REYGA, S.L. (REVILLA Y GARCÍA, S.L.)



"A idea foi produto da experiencia e a observación de demandas insatisfeitas no noso mercado"

Francisco Manuel García Vázquez

Datos básicos

Actividade:	Instalacións eléctricas industriais
Sector de actividade	Actividades de construción e reforma
Nº empregados	40
Inversión inicial	30.050 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado con fondos propios, reinversión de beneficios empresariais e préstamos bancarios.
Web:	
Municipio:	Oza dos ríos, A Coruña
Ano creación:	1992

Descrición do proxecto

Dedicámonos a facer instalacións eléctricas industriais. A primeira idea consistiu nunha empresa instaladora, pero as condicións do mercado fixéronnos medrar. Foron os propios clientes quen nos esixiron máis servizos e obrigáronnos de algunha forma a alcanzar unha dimensión moito maior da que tiñamos previsto. Por exemplo, a nosa idea era contratar 4 traballadores, e na actualidade temos 38. Realizamos traballos "en tensión", que evitan que se teña que cortar a luz mentres se fai a instalación e permiten alcanzar determinados estándares de calidade que non serían posíbeis doutra forma.



Datos empresa

Claves do éxito

Unha das claves consiste en anticiparnos ao mercado. Dedicamos esforzo á observación para prever a dirección do mercado e desenvolver o que nos van demandar. Desta forma mantémonos sempre preparados e reaccionamos a tempo ante as novas necesidades do mercado.

Tamén foron fundamentais os contactos con clientes moi importantes, que foron quen nos induciron a alcanzar este tamaño. Nos comezamos ofrecendo os nosos servizos a este tipo de clientes, e en particular, foi a promoción dun parque eólico o que nos impulsou e levounos a especializarnos en liñas de alta tensión. Por suposto, a calidade é fundamental. Cumprimos sempre cos nosos clientes de forma que nunca lles defraudamos e mesmo lles damos máis do que esperan. Unido a este aspecto, outra clave importante é ter conseguido un 0% de impagados.

Por último, considero importantísima a motivación do noso persoal. Tratamos de conseguir boas condicións no traballo, a nivel de condicións laborais e salariais, e un bo ambiente, tanto no plano profesional como no persoal. Desta forma todo o persoal séntese implicado nos asuntos da empresa e todos traballamos coa máxima profesionalidade.

Situación actual

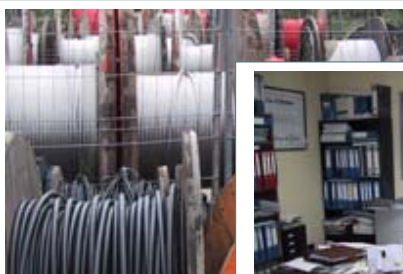
Na actualidade, a nosa facturación ronda os 6 millóns de euros. Medramos moitísimo nestes once anos.

Desde a partida de persoal ata a de investimento (comezamos con 30.000 € de investimento e hoxe en día superamos os 2,4 millóns de euros).

De todos xeitos, estamos nunha fase de crecemento constante e temos un proxecto de creación dunha nova empresa que pertence ao ámbito de "traballo en tensión". Realmente este servizo é algo que está a demandar o mercado e se non o facemos nós, teremos que subcontratalo. Temos claro que a función de intermediario xa non é un negocio neste mercado, polo que decidimos crear esta nova empresa para prestar un servizo integral.

Perfil cliente

O perfil do noso cliente correspóndese cunha empresa de grande tamaño, como por exemplo parques eólicos, distribuidores de enerxía, empresas de telefonía móbil, etc.



Idea inicial

O meu socio e mais eu traballabamos xuntos nunha empresa do sector. El era encargado e eu funme a outra firma. Finalmente volvemos coincidir na outra empresa e pensamos que podiamos formar un bo equipo. O proxecto xa o tiñamos medurado, a idea foi produto da experiencia e a observación de demandas insatisfeitas no noso mercado. Desenvolvimos o noso proxecto pouco a pouco.

Principales dificultades y amenazas futuras

Unha das dificultades principais consistiu en ser capaces de crecer en relación á demanda que esixe o mercado. Continuamente xorden novas tecnoloxías e novas ferramentas que esixen un investimento ilimitado. Outro problema radica na lei da competencia do mercado. Ao principio, tiñamos que ser competitivos en prezo para captar mercado. na actualidade temos unha importante cota de mercado que nos esixiu medrar moito, alcanzar un tamaño importante e contratar moito persoal (peritos, persoal de administración, etc.). Iso supuxo un aumento de custos que nos obriga neste momento a aumentar os prezos.

Perfil promotores

Fco. Manuel García é Mestre Industrial e técnico especialista en electricidade. Aporta experiencia profesional en empresas do sector e hai 11 anos que é empresario. A empresa conta con outro socio máis. Crearon a súa empresa de instalacións eléctricas cando tiñan respectivamente vinteseite e corenta e catro anos.

Aptitudes necesarias

- Ser moi positivo. Ver sempre a botella medio chea e non medio valeira. Non ter medo a facer cousas.
- Ser moi observador.
- Saber que as cousas se poden facer. Eu teño a filosofía de que todo o que se pode imaxinar, se pode facer.



Guía de Actividad

Empresas de reparacións no fogar (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

**Dedicarme ao que me gusta
O reto que supón**

**A independencia que proporciona
Gañar cartos**

Formación

¿Recibiú información específica sobre a creación de empresas?

Si, algúns cursos de xestión empresarial, cursos de auditoría de calidade, etc.

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

Si.

Anecdótico

Como di o refrán: "pobre do rato que non sae máis do burato". É dicir, se só tes un cliente, estás totalmente atado e a expensas do que ese cliente queira facer contigo. Outra anécdota está relacionada con que nos traballamos en terreos alleos nos que temos que xestionar permisos, o cal entrana certas dificultades e riscos á hora de negociar cós propietarios.

