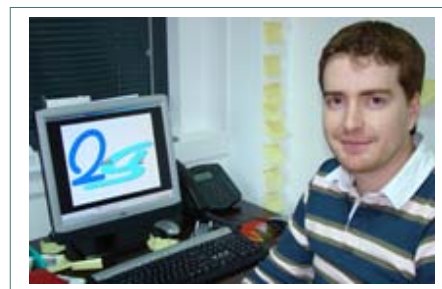


QUALIGAL, S.L.N.E.



"A maior barreira foi a inexperiencia, tanto técnica como comercial, e o feito de ser moi novos"

Diego González Regueira

Datos básicos

Actividade:	Consultora de seguridade alimentaria
Sector de actividade	Actividade de asesoría, consultoría e investigación
Nº empregados	4
Inversión inicial	3.012 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado con achegas dos socios.
Web:	www.qualigal.com
Municipio:	San Ciprián de Viñas, Ourense
Ano creación:	2005

Descrición do proxecto

QUALIGAL S.L.N.E. é unha organización que se dedica dunha forma integral a tratar e solucionar os problemas de seguridade e calidade alimentaria en calquera ámbito do sector alimentario. Somos unha asesoría alimentaria e unha consultora para a implantación de normas de calidade. Ademais prestamos servizos de adecuación de empresas á Lei Orgánica de Protección de datos. En particular, desenvolvemos os seguintes sistemas:

ASESORIA ALIMENTARIA:

- Implantación manual A.P.P.C.C. (Análise de Perigos e Puntos de Control Crítico)
- Plans de desinfección, desinsectación e desratización.
- Analítica de augas.
- Analíticas de alimentos, produtos, persoal e solos.
- Elaboración de menús equilibrados.
- Cursos de manipuladores de alimentos.
- Asesoramento alimentario.

CONSULTORIA (implantación):

- Normas ISO 9001
- ISO 14001
- ISO 22000
- Marcado C.E.
- OSHAS 18001
- Lei de Protección de Datos...



Datos empresa

Claves do éxito

Consideramos que unha boa dose do éxito está na ilusión coa que creas unha empresa.

Por outra parte, existe un Real Decreto de 1995 con regulación sobre seguridade alimentaria, pero non foi ata os anos 2001-2002 cando Sanidade comezou a esixir o cumprimento destas normas. Esta mudanza lexislativa desenvolveu moito este mercado nos últimos anos.

Percíbese ademais un incremento da importancia que os empresarios dan á normativa en materia de calidade e de medio ambiente, e iso reflíctese na demanda de normativa ISO, que se disparou nos últimos tempos.

No que fai a elementos innovadores, proporcionamos por unha parte un servizo integral no ámbito da seguridade alimentaria, o que facilita aos nosos clientes o seu cumprimento.

E no ámbito da consultoría, realizamos todos os trámites necesarios para certificar ás empresas dos nosos clientes coas normas e acreditacións que eles nos reclaman, da forma mais integra posible de xeito que o seu traballo no proxecto sexa o menor posible e poida dedicarse realmente ao que realmente lle importa, que é erguer a súa empresa.

Situación actual

Na actualidade, tras tres anos de vida da empresa, consolidamos unha carteira de clientes que nos permitiu ampliar o noso patrón e afrontar o futuro con maior optimismo.

Perfil cliente

Na actualidade, o noso perfil obxectivo en seguridade alimentaria é a industria alimentaria a excepción das grandes compañías que teñen internalizado o seu propio departamento de calidade.

En consultoría podemos dicir que abarcamos calquera sector industrial desde automoción, construción, seguridade, alimentación...



Idea inicial

Os socios coñecemos porque xogabamos ao baloncesto. Eu sempre quixen ter a miña propia empresa. Un día comenteillo o que é agora un dos meus socios. El traballaba nunha empresa e eu aínda non terminara os meus estudos. Logo coñecemos o outro socio. Foi el quen finalmente nos animou a facer un plan de viabilidade. Foron xurdindo ideas, analizamos a competencia e buscamos servizos e recursos para emprendedores. Finalmente acollémonos ás axudas do viveiro da Cámara de Comercio de Ourense.

Principales dificultades y amenazas futuras

Nun inicio, a maior barreira foi a inexperiencia, tanto técnica como comercial, xa que non tiñamos experiencia profesional. E tamén o feito de ser moi novos, aínda que por outra parte, esa mesma mocidade proporcionábanos a situación ideal, xa que a ausencia de responsabilidades familiares fixo que aguantásemos a fase máis dura ata que conseguimos facernos un espacio no mercado. E afortunadamente, atopamos xente que creu en nós. Outra dificultade radica na complexidade da venda dun intanxible.

Perfil promotores

Diego González ten formación en Enxeñería Técnica Agrícola, con especialización en Industria Agroalimentaria. A empresa conta con dous socios máis.

Aptitudes necesarias

Consideramos que o máis importante é ter mentalidade empresarial 100%, ser moi bo comercial e ter ao mesmo tempo man esquerda para que os teus clientes cumpran o seu compromiso de pagar en tempo e forma o convindo. Deso forma consegues un cliente contento e fidelizado.



Guía de Actividad

Consultoría de sistemas de calidad (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

**Saír do desemprego
O reto que supón**

Dedicarme ao que me gusta

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Si, un programa de tutelaxe na E.O.I.

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

Considerámolo importante pero non determinante. A ilusión de crear algo propio fai que moitas veces se suplan as carencias noutros ámbitos. Porque se algo te interesa realmente, ti mesmo te vas formar onde faga falta.

Anecdótico

Empezamos a traballar o 1 de marzo de 2005. Ao cabo dunha semana fixemos a nosa primeira ruta comercial para captar clientes. Percorremos 200 km. pola provincia de Ourense e, ás 13:45, despois de 20 visitas concertadas a empresas, paramos nunha carnicería de forma espontánea e conseguimos o noso primeiro cliente. Foi tan imprevisto como emocionante.

