

TERRANOVA, INTERPRETACIÓN Y GESTIÓN AMBIENTAL, S.L.



"Somos un grupo humano cohesionado, capaz e moi motivado"
Alberto Monteagudo Rúa

Datos básicos

Actividade:	Interpretación e xestión medioambiental
Sector de actividade	Actividade de asesoría, consultoría e investigación
Nº empregados	13
Inversión inicial	33.056 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado con aportacións dos socios e un préstamo bancario.
Web:	
Municipio:	Moaña, Pontevedra
Ano creación:	1994

Descripción do proxecto

Trátase dunha asesoría laboral, fiscal e contábel.
No sector dos seguros non estamos presentes. Todas as demandas de seguros derivámolas a un comercial de Moaña.



Datos empresa

Claves do éxito

Para min, a clave do éxito máis importante é a confianza nun mesmo. Antes de alcanzar unha situación consolidada, pásase por momentos moi duros e faise necesaria a confianza nun mesmo e no negocio, ademais dunha grande capacidade de traballo.

Situación actual

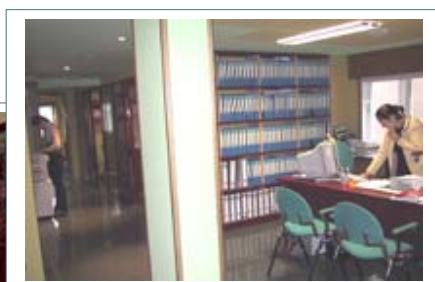
Na actualidade, a empresa está formada por dous administradores solidarios e catro empregados a xornada completa.

A empresa conta xa con máis de 300 clientes, sendo un deles un colectivo formado pola confraría de mariscadoras e outro cliente a confraría de pescadores de baixura.

Perfil cliente

Empresarios novos (se cadra porque somos novos, todos os rapaces que comezan acoden á nosa asesoría)

Empresas que veñen a través doutros clientes (o boca-ouvido funciona moi ben no noso negocio)



Idea inicial

A idea xurdiume por vocación familiar. Mentres estudiaba a carreira levaba as contabilidades da empresa dos meus pais e doutros familiares e amigos. Tiña ademais vocación empresarial e dado que tiña coñecementos no tema e que a miña muller traballara nunha asesoría, pensamos que podíamos emprender un negocio deste tipo pola nosa conta.

Primeiro implantamos o noso negocio como persoa física, despois creamos unha comunidade de bens para ter acceso a máis subvencións e finalmente, cando a empresa alcanzou unha dimensión adecuada, decidimos crear unha sociedade limitada.

Principales dificultades y amenazas futuras

Ao principio tivemos sobre todo dificultades económicas (a rendibilidade inicial é baixísima) e de mercado (foi difícil facernos cunha carteira de clientes, sobre todo cando son unha persoa que xamais presionaría a un amigo ou un familiar para que contratase os meus servicios)

Tamén tivemos que enfrontarnos a enormes gastos de actualización de programas, que basicamente son os mesmos na actualidade que ao principio (podía non actualizalos tan a miúdo pero son da opinión que ao montar unha empresa debe facerse ao grande). Ademais, os 600 euros que aproximadamente gasto ao ano rentabilízanse porque supoñen grandes aforros de traballo.

Ao principio a miña socia tiña grandes problemas para asumir que tiñamos que investir e endeudarnos. Na actualidade é todo o contrario.

Nun futuro tememos a sobreesaturación. Gústame controlar todos os clientes que teño, e niso radica grande parte do éxito da miña asesoría, en que vou pola rúa, atopo a un cliente que me pregunta como vai o seu problema e eu coméntolle perfectamente a situación do seu caso. Iso é algo que os pequenos empresarios valoran moitísimo.

Perfil promotores

Tirso é licenciado en Empresariais.

A empresa conta con outro socio.

Cando tiñan vinteseite anos, crearon unha asesoría laboral, fiscal e contable.

Aptitudes necesarias

Capacidade de traballo.

Unha grande confianza nun mesmo.



Guía de Actividad

Xestoría – Asesoría (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

**Ser o meu propio xefe
A independencia que proporciona**

Dedicarme ao que me gusta

Formación

¿Recibiú información específica sobre a creación de empresas?

Si

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

Si.

Anecdótico

A empresa do meu cuñado, que nun principio non tiña fondos suficientes para me pagar os servizos de contabilidade e me regalou a cambio un computador, factura na actualidade máis de 2,5 millóns de euros ao ano.

Outra anécdota é que ao principio gañábamos 240 €, dábamoslle 60 € a unha empregada que estaba aprendendo e o resto chegábanos xusto para pagar a gasolina do noso coche.

