

BIOSGAL, S.L.



"En Galicia, somos a empresa pioneira en bioseguridade alimentaria"

Tomás González López

Datos básicos

| | |
|-------------------------------|---|
| Actividade: | Empresa de bioseguridade alimentaria |
| Sector de actividade | Actividade de asesoría, consultoría e investigación |
| Nº empregados | 2 |
| Inversión inicial | 12.000 € |
| Financiamento inicial: | O investimento inicial foi financiado a través de fondos propios, unha póliza de crédito e renting. |
| Web: | www.biosgal.com |
| Municipio: | Ourense, Ourense |
| Ano creación: | 2005 |

Descrición do proxecto

Bioseguridade de Galicia é unha empresa especialista en seguridade alimentaria. A bioseguridade é un concepto relacionado coa "prevención". Basicamente deseñamos e poñemos en funcionamento un conxunto de medidas necesarias para evitar a transmisión de patóxenos. Estamos especializados no sector agrogandeiro e traballamos sobre todo con grandes empresas gandeiras e coa industria alimentaria. En Galicia, somos a empresa pioneira, e dentro de España estamos posicionados como un dos primeiros.

Ofrecemos un servizo integral, no que salientamos:

- Realización, implantación e seguimento de sistemas APPCC.
- Desinfección ambiental e superficial. Utilizamos tanto desinfectantes sólidos como o método de spray seco, que aporta unha gran uniformidade ao tratamento e proporciona importantes aforros en auga e en tempo.
- Control de pragas: desinfección e desratización.
- Control de cheiros.
- Control da calidade do aire, tratamento de legionella.
- Microbioloxía de augas e alimentos.
- Microbioloxía de ambientes e superficies.
- Asesoramento e busca de solucións a calquera problema que se expoña dentro das condicións hixiénico-sanitarias das industrias alimentarias.



Datos empresa

Claves do éxito

A clave principal é moitísimo traballo e esforzo. É fundamental ademais traballar cunha total profesionalidade, facer entender aos teus clientes o valor que ten o servizo que lle estás prestando. En todo caso, a bioseguridade está cada día máis presente nos medios de comunicación e na lexislación que regula os mercados agroalimentarios. Polo tanto, a propia sinerxia do mercado e da lei van xerando a necesidade dos nosos servizos.

Situación actual

Na actualidade, atopámonos nun proceso de consolidación no mercado gandeiro.

Perfil cliente

O noso cliente principal está formado por explotacións agrogandeiras, integradoras e todas aquelas empresas relacionadas co sector, como fábricas de pienso, etc.



Idea inicial

A idea xurdíume a partir dunha experiencia profesional nunha empresa de Huesca que se dedicaba á fabricación de produtos químicos para gandería. Esta empresa baseaba o seu marketing de venda nos programas de bioseguridade. En Galicia non se prestaba importancia aínda a este aspecto, e cando se falaba de bioseguridade era máis ben polas esixencias de Sanidade que polo convencemento de que a prevención é a solución máis barata para tratar unha praga.

Identifiquei así unha oportunidade: a de implantar estes sistemas nas explotacións galegas, de facer comprender aos empresarios do sector a necesidade de implantar medidas de bioseguridade para cumprir coas normativas que esixen as empresas integradoras e, sobre todo, pola mellora da competitividade e os aforros que supón a prevención.

Máis tarde coñecín ás persoas que son hoxe en día os meus socios e me decidín a crear esta empresa.

Principales dificultades y amenazas futuras

Para min a dificultade principal foi e segue sendo a mentalidade que predomina no sector agrogandeiro e que fai difícil vender algo tan importante como a prevención. A maioría das explotacións non funcionan segundo criterios empresariais. É certo que están afectados pola situación económica do mercado, por prezos moi baixos, demasiados intermediarios e unha oferta superior á demanda. Pero para loitar contra todos eses problemas é imprescindible ser competitivo e cumprir coa normativa de calidade. É a única forma de captar o mercado interior e ter acceso aos mercados exteriores. Resulta unha paradoxa por exemplo que se compre en España produto de Brasil cando a oferta é aquí moi superior á demanda.

De cara ao futuro, creo que a ameaza principal é a competencia. E é que neste mercado, búscase antes o prezo que a calidade, e polo momento a lei non esixe estándares mínimos de formación ou capacidade para prestar este tipo de servizos. Ao non estar regulado este mercado, non existen barreiras de entrada á creación de empresas de bioseguridade.

Perfil promotores

Tomás González é Licenciado en Ciencias Empresariais e aporta experiencia no sector bancario e nunha empresa do sector gandeiro.

A empresa conta con outro socio máis.

Aptitudes necesarias

Tenacidade e profesionalidade, ser moi bo no teu campo.

Creer no teu proxecto.

Saber partir de cero e buscarte a vida por ti mesmo.



Guía de Actividad

Consultoría medioambiental (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

O reto que supón

Formación

¿Recibiú información específica sobre a creación de empresas?

Sí, posto que son Licenciado en Ciencias Empresariais.

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

Sí, consideroo moi importante.

Anecdotario

Hai un pensamento que predomina no mercado e que se manifesta en que moita xente cree que todo o de fora é o mellor.

