

ATACAMA MOTOR, S.L.



"É fundamental tratar ben aos clientes e ser moi honrado"

José Manuel Fernández Prol

Datos básicos

Actividade:	Taller de reparación de automóveis
Sector de actividade	Servizos de transporte e reparación de vehículos
Nº empregados	7
Inversión inicial	90.150 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado con fondos propios, a achega do meu socio capitalista e un préstamo subsidiado do IGAPE. As partidas máis importantes do investimento foron a adecuación das instalacións eléctricas e de aire, a maquinaria (máquinas elevadoras, máquinas desmontadoras e liquidadoras de pneumáticos e máquinas de aliñar direccións), o proxecto de enxeñería e os permisos.
Web:	
Municipio:	Ourense, Ourense
Ano creación:	2001

Descrición do proxecto

Trátase de dous talleres de reparación de automóbiles. Un deles está situado na entrada a Ourense desde Madrid e outro na entrada a Ourense desde Santiago. Considero que estas localizacións son moi axeitadas para este negocio. Ambos talleres ofrecen servizos de cambio de pneumáticos, electricidade e mecánica.



Datos empresa

Claves do éxito

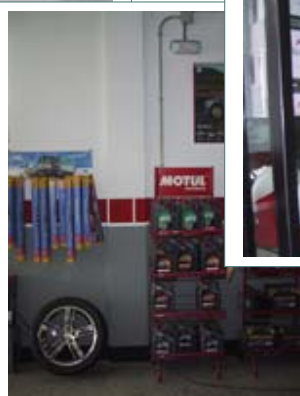
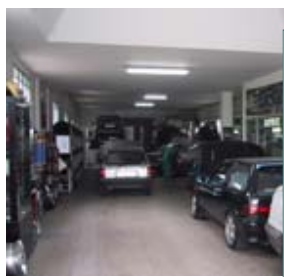
Creo que aínda é pronto para falar de éxito, pero é fundamental tratar ben aos clientes e ser moi honrado. Gáñase menos diñeiro mais, como contrapartida, nunca perdes un cliente.
Por outra banda, a calidade no traballo e moito espírito de sacrificio.

Situación actual

Acabo de abrir un novo taller. Isto supón moito traballo e un grande esforzo económico, xa que ademais do investimento en instalacións e maquinaria, é preciso manter un stock de material que en ocasións resulta moi custoso (só para comezar tiven que asumir un gasto de máis de 30.000 € en pneumáticos).

Perfil cliente

Teño moitos clientes novos e tamén moitas mulleres. A todos os clientes se lles presta unha atención excelente. Grande parte dos meus clientes son propietarios de marcas nas que traballei en Francia e Suíza (Mercedes e Volvo), e traen os seus vehículos para que lles faga a revisión, porque o prezo é moi inferior.
Canto aos problemas máis comúns, por orde son os mecánicos, o cambio de pneumáticos e problemas eléctricos.



Idea inicial

En realidade, a idea partiu do meu socio. Comentoume que, na súa opinión, estaba perdendo posibilidades de promoción profesional traballando por conta allea, e que coa formación e a experiencia acumuladas que tiña, podería pór en marcha o meu propio taller. El financiaría o investimento e converteríase en socio capitalista. O meu socio era xa empresario. Ten varios negocios de panadería en Chile, República Dominicana e España.

Principales dificultades y amenazas futuras

As principais dificultades foron as administrativas (para obter permisos e autorizacións do concello, de Industria, etc.). A normativa é moi estrita e esixe maquinaria mínima, instalacións axeitadas e unha serie de requisitos que cada vez son máis difíciles de cumprir.

Outra das dificultades foi atopar empregados que traballen ben. Ademais resulta preocupante a inestabilidade da demanda, con picos e vales de traballo repentinos e impredecibles. Isto obriga a manter unha estrutura de empregados que ás veces non é a axeitada.

Por último, as novas tecnoloxías nos coches fan moi difícil manterse actualizado, e esixe que a metade dos empregados estean especializados en electricidade e electrónica, cando a maior parte dos traballos están relacionados con problemas mecánicos.

Perfil promotores

José Manuel Fernández achega formación profesional de segundo ciclo en Mecánica e un ano de estudos de Enxeñería. Traballou toda a súa vida en talleres mecánicos en Francia e Suíza, para as marcas Volvo e Mercedes. A parte dos seus estudos, adquiriu formación especializada en automoción nestes talleres e a través de cursos do plano FORCEM.

A empresa conta con outro socio máis, que é o socio capitalista.

Aptitudes necesarias

Creo que hai que ser un pouco destemido para crear unha empresa, porque arriskas o teu patrimonio, a túa vida persoal, etc.



Guía de Actividad

Taller de reparación de vehículos (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

**Demostrar aos demais as miñas
capacidades
O reto que supón**

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

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Non, aínda que recibín información e asesoramento na Confederación de Empresarios.

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

Si, considéroo fundamental. Neste caso, o meu socio resolveu os problemas relacionados coa creación da empresa, pero de non ser así, tería necesitado formación específica.

Anecdótico

É moi complicado cumprir cos requisitos que se esixen para optar á maioría das subvencións. Recibín unha subvención de 1.800 € por un emprego creado e é posible que a teña que devolver. A demanda é moi inestable e resulta complicado ter unha estrutura de recursos humanos axeitada.

