

# JURIMENSAJE, S.L.



**“Cando xurde un problema, asumímolo e resolvémolo”**

*Sonia Pérez Moure*

## Datos básicos

<b>Actividade:</b>	Empresa de mensaxería urbana
<b>Sector de actividade</b>	Servizos de transporte e reparación de vehículos
<b>Nº empregados</b>	4
<b>Inversión inicial</b>	42.100 €
<b>Financiamento inicial:</b>	O investimento inicial foi financiado con fondos propios e unha subvención para empresarias autónomas. As partidas do investimento máis importantes foron a compra da empresa, dúas furgonetas e os gastos de constitución. Contamos tamén cunha moto que é propiedade dun empregado.
<b>Web:</b>	
<b>Municipio:</b>	Ourense, Ourense
<b>Ano creación:</b>	2002

## Descrición do proxecto

Trátase dunha empresa de mensaxería urbana. Realizamos servizos normais e urxentes e non existe límite de peso ou de tamaño. Trasladamos desde sobres ata mobiliario, sempre que se adapte á capacidade dos nosos vehículos.



## Datos empresa

### Claves do éxito

Unha das claves é a proximidade do servizo e o coidado esmerado dos obxectos que transportamos. Por outra banda, cando hai un problema, asumímolo e tratamos de resolvelo coa maior celeridade. A responsabilidade e a seguraza que conferimos aos nosos clientes supón un importante valor engadido. Canto aos prezos, mantemos tarifas de mercado, e aínda que todo subiu, en especial o petróleo, nós non temos incrementado os nosos prezos nin un céntimo, xa que a competencia é moi intensa.

### Situación actual

Tratamos de captar máis clientes e superarnos cada día na calidade do servizo que prestamos.

### Perfil cliente

O noso perfil de cliente é moi variado, aínda que maioritariamente son comercios e PEMES, e algunhas grandes empresas. Destacan empresas como florerías, mutuas, protésicos, empresas de automoción que envían pezas aos talleres, imprentas, artes gráficas, axencias de publicidade, etc.



## Idea inicial

O traballo na xestoría e o coñecemento da cidade de Ourense, abriume as portas para traballar nunha empresa de mensaxería, onde me mantiven dous anos como administrativa. Esta empresa fora creada nos anos 90 e tiña bos resultados, pero por cuestións persoais, o seu propietario púxo a venda. A primeira persoa a quen lla ofreceu foi a min. As alternativas que se me presentaban eran ficar no desemprego ou que a empresa fose comprada por outra persoa, coa conseguinte posibilidade de perder o meu traballo. Comenteino co meu marido, e decidimos mercala.

## Principales dificultades y amenazas futuras

Afrontamos poucas dificultades iniciais, posto que a empresa xa estaba funcionando e tiñamos unha carteira de clientes consolidada. Tentamos captar un mercado maior e conseguímolos, pero finalmente perdemos os novos clientes debido á aparición de novas empresas que entraron no mercado. Outro dos problemas co que nos atopamos é o corte de circulación no casco antigo e nas rúas peonís, e por suposto, as obras. Por último, ás veces temos que asumir custos adicionais porque a xente á que se lle vai facer unha entrega non está no lugar convido. Isto supón custos de chamadas e de viaxes extra que, en ocasións, non se lle poden cobrar ao cliente. Canto ás ameazas, a principal é que o mercado da mensaxería urbana está xa saturado en Ourense. Para ser unha cidade tan pequena, existen demasiadas empresas de transporte, tanto pequenas empresas de mensaxería como grandes compañías.

## Perfil promotores

Sonia Pérez estudou formación profesional de segundo grao en Administración e achega experiencia profesional no sector bancario e nunha xestoría, onde coñeceu con profundidade a rede vial urbana de Ourense, xa que polo seu traballo, tivo que percorrer a cidade. A empresa conta con outro socio máis.

## Aptitudes necesarias

Creo que é fundamental ser afable, ter don de xentes, aptitudes comerciais e moita paciencia. E tamén ter moitas ideas, ser innovadora, madurar esas ideas e contrastar se son ou non viables.



## Guía de Actividad

**Servicios de transporte e reparación de vehículos** ([www.guias.bicgalicia.es](http://www.guias.bicgalicia.es))

### Motivacións

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

**Gañar cartos**

**A independencia que proporciona  
Demostrar aos demais as miñas  
capacidades  
Ser o meu propio xefe**

### Formación

**¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?**

Recibín, tanto polos meus estudos de administración como a través de seminarios e cursos de formación.

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

Si.

### Anecdótico

Teño varios casos de servizos que me contrataron e que me pareceron moi curiosos. Por exemplo, ir a un restaurante onde unha cliente esquecera un paraugas porque estaba chovendo, ou levar a compra a casa, ou inclusive comprar catro iogures naturais e levalos a un domicilio. Tamén un señor a quen lle daba vergoña levar á súa casa unha planta pequena que comprara nunha florería, ou unha señora que nos pediu que recolléramos na súa casa un par de zapatos porque lle romperá un tacón aos que levaba.

