

# CHURRERÍA ALBA



"É necesario facer unha previsión de fondos para superar os primeiros meses"

Ángel Balsa Vilariño

## Datos básicos

<b>Actividade:</b>	Churrería - chocolatería - café	
<b>Sector de actividade</b>	Turismo, hostalaría e restauración	
<b>Nº empregados</b>	4	
<b>Inversión inicial</b>	24.000 €	
<b>Financiación inicial:</b>	O investimento inicial foi financiado por un préstamo avalado pola miña familia. As partidas máis importantes foron o custo do traspaso, a máquina cafeteira e as obras de acondicionamento do local.	
<b>Web:</b>		
<b>Municipio:</b>	Santiago de Compostela, A Coruña	<b>Ano creación:</b> 1999

## Descrición do proxecto

Teño unha chocolatería – churrería. Ofrezco ademais produtos típicos dunha cafetería (viños, cafés, bocadillos, hamburguesas e xeados), e trato de amenizar a estancia no meu local cun bo surtido de xogos de mesa e revistas. Organizo tamén xornadas especiais cando hai algún evento deportivo televisado, sobre todo partidos de fútbol, que se proxectan nunha pantalla xigante.



## Datos empresa

### Claves do éxito

Penso que a atención ao cliente é un aspecto fundamental para o éxito dun negocio deste tipo. Ademais, a localización xoga un papel importante. O local está situado no Ensanche de Santiago, no núcleo con maior índice de estudantes e nunha das rúas máis transitadas e comerciais. Xusto en fronte temos un dos cines multisala de Santiago e, en definitiva, a zona recibe un fluxo de xente elevadísimo, que para un negocio deste tipo resulta vital. Por último, sigo unha política de prezos contidos, e de seriedade e rigor en todos os aspectos, como por exemplo no respecto dos horarios de apertura e peche, e sobre todo, moito traballo e control sobre o funcionamento do local. Agora permito tomar libre o domingo e uns días de vacacións, pero ata o de agora, traballaba todos os días do ano.

### Situación actual

Teño unha carteira de clientes fixos consolidada, pero nun negocio coma este, nunca te podes descoidar.

### Perfil cliente

A meirande parte dos meus clientes son xente nova, no en tanto, o perfil varía en función das franxas horarias. Por exemplo, polas mañás adoitan vir bastantes señores a tomar un chocolate con churros, ou señoras durante a tarde para tomar cafés. E por suposto, cando hai fútbol ou as fins de semana, échese de xente nova. Ademais, o meu negocio está marcado pola estacionalidade. A maioría dos meus clientes son estudantes, polo que durante o curso académico, teño unha actividade moito máis intensa.



## Idea inicial

Un amigo e mais eu tiñamos ganas de montar un negocio do sector da hostalería, porque era o que coñecíamos. Para comezar, pensamos en algo sinxelo que puidésemos ampliar e elaborar máis nun futuro, cando o negocio xa tivera rodado un pouco. Posteriormente, o meu compañeiro comezou traballar por conta allea e nos independizamos.

Creo que a miña motivación fundamental foi traballar de forma independente. Naquel momento, tiña 21 anos, e probablemente, se o tivera pensado dúas veces, non o tería feito. Afortunadamente non o pensei dúas veces.

## Principales dificultades y amenazas futuras

Os comezos son sempre difíciles, e resulta imprescindible contar cun apoio económico para superar os primeiros meses. Ao principio, faise difícil captar clientes, aínda non te coñecen e os ingresos, polo tanto, son moi reducidos. O peor é que coincide có momento en que hai que afrontar os gastos máis importantes, por iso é necesario facer unha previsión de fondos adicionais que te axuden a superar os primeiros meses.

## Perfil promotores

Ángel Balsa aporta formación profesional en Hostalería, especialidade Servizos. Ten ademais experiencia no sector.

## Aptitudes necesarias

Crer moito no teu negocio, ter as ideas moi claras e ser moi consecuente có que fas. Ter don de xentes e ao mesmo tempo man esquerda.



## Guía de Actividad

**Pubs - Café Bar.** ([www.guias.bicgalicia.es](http://www.guias.bicgalicia.es))

### Motivacións

**Dedicarme ao que me gusta  
Demostrar aos demais as miñas  
capacidades**

**O reto que supón**

### Formación

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

Non.

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

Penso que me beneficiaría moito. De feito, un dos meus proxectos é adquirir formación específica neste campo.

### Anecdotalio

Lémbrome do día da inauguración do meu local. Caéusenos o portacacillos e a mín vertéronseme os zumes de laranxa do primeiro almorzo que servín. Eran os nervios do primeiro día.

