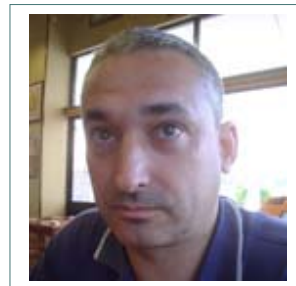


MECANIZADOS TURNES



"A maior dificultade foi que a xente confiase en mín"

Amador Turnes Núñez

Datos básicos

Actividade:	Empresa de mecanizados
Sector de actividade	Fabricación de produtos diversos
Nº empregados	1
Inversión inicial	18.000 €
Financiamento inicial:	Financieime a través dun préstamo persoal. As partidas máis importantes foron máquinas fresadoras, tornos e utillaxe.
Web:	
Municipio:	Lousame, A Coruña
Ano creación:	2002

Descrición do proxecto

Trátase dunha empresa de mecanizados. Ofrezco basicamente dous tipos de servizos:

- Mantemento de maquinaria, tanto preventivo como correctivo (reparación de máquinas de amasar, conformado, etc.)
- Deseño e fabricación de astilladoras de leña (máquinas de cortar leña, máquinas hidráulicas, etc.), estruturas metálicas, chorreadoras de area para gravar sobre materiais duros, etc.

En función das necesidades do cliente, que van evolucionando, adáptome e deseño novas solucións. Na actualidade, por exemplo, teño unha gran demanda de paleadoras para pas escavadoras, dentro do mercado da construción, ademais de reparacións mecánicas e hidráulicas de tractores no mercado da agricultura.

Datos empresa

Claves do éxito

A clave máis importante é ser capaz de dar solucións a un cliente que chega cun problema ou unha necesidade. E por suposto, o deseño, que é o valor engadido que ofrezco.

Tamén é necesario saber transmitir ao cliente como o teu deseño vai responder ás súas necesidades. E neste punto xogan un papel fundamental a honestidade na análise e o rigor no criterio.

Grazas a todo isto puidenme gañar a confianza dos meus clientes e beneficieime da publicidade que eles mesmos me fixeron. O que mellor funciona neste mercado e supoño que en case todos, é o boca oído. A mellor publicidade é o teu propio traballo.

Situación actual

Agora estou estudando a posibilidade de fabricar unha máquina propia.

Analizo as necesidades que existen no mercado e pretendo ofrecer unha solución a través dun produto propio. Terei que analizar, entre outras cousas, as xestións relativas a homologación e patentes e ver se economicamente sería viable.

No que fai ao meu mercado actual, atópase nunha situación consolidada.

Teño unha carteira de clientes fixa e moitísimo traballo.

Perfil cliente

- Empresas que venden maquinaria agrícola
- Empresas que prestan servizos de excavación
- Grúas, aserraderos e empresas que se dedican a explotar a monte para obter madeira.

Idea inicial

Traballaba nunha empresa de mecanizados na que se facían máquinas para subir redes. Era a época na que a Unión Europea daba subvencións para a reforma pesqueira, a mediados dos anos 80.

Traballaba moitas horas e reflexionaba sobre todo o que traballaba, pensaba que non me pagaban o suficiente e que non tiña probabilidades de promoción profesional. Así que me decidín a crear a miña propia empresa. Tiven un accidente laboral e durante o tempo da baixa e as miñas vacacións, dediqueime a madurar a miña idea e a materializala nunha realidade buscando local, maquinaria, etc.

Principales dificultades y amenazas futuras

A maior dificultade foi que a xente contiase en min. Cando lles prestas un servizo, están poñendo nas túas mans máquinas de moito valor, e como eu sempre traballei fóra e non me coñecían, tiven que gañarme a súa confianza e demostrar a miña capacidade e o meu sentido da responsabilidade.

No que fai ás ameazas que poidan asexar ao meu mercado no futuro, salientaría a explosión da burbulla inmobiliaria. A comarca de Noia – Barbanza vive do sector da construción, e se o sector entra en crise, a actividade económica no seu conxunto se retraería considerablemente.

Perfil promotores

Amador Turnes posúe o título de FP II na rama do metal, especialidade máquina-ferramenta. Ten ademais estudos de delineación.

Aporta experiencia profesional de varios anos no sector dos mecanizados e na única fábrica de anzuelos de España. Traballou asimesmo para a Administración Local.

Aptitudes necesarias

Ser moi tenaz e non ceder nunca. Non deixarse avasallar polo criterio dos demais. Seguridade nun mesmo, para saber afrontar un problema e dar unha solución con firmeza e seguridade. Ter un criterio moi rigoroso e asumir as responsabilidades cando as cousas non saen como un esperaba.



Guía de Actividad

Talleres de mecanizado (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Dedicarme ao que me gusta
Gañar cartos

A independencia que proporciona

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Traballei en sindicatos de traballadores nos que levaba temas económicos, financeiros e legais.

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

É importante, pero hai que ter en conta que crear unha empresa é unha cousa, e mantela é outra. Desde logo, podes depender dunha xestión, pero se dominas o chan por onde te moves, o control e a xestión da túa empresa son moi superiores.

Anecdótico

As veces, os clientes pensan que o servizo é tanto mellor canto máis caro lles custa.

