

JAMONES FRANCISCO OTERO PÉREZ, S.L.U.



"Transformei por completo o concepto de negocio que desenvolveran os meus pais"

Francisco Otero Pérez

Datos básicos

Actividade:	Elaboración e comercialización de xamóns e embutidos	
Sector de actividade	Fabricación de produtos diversos	
Nº empregados	25	
Inversión inicial	421.000 €	
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado integramente con fondos propios e préstamos bancarios. Posteriormente reinvestíronse beneficios. Na actualidade, levamos investidos xa máis de 1.800.000 €.	
Web:		
Municipio:	Villalba, Lugo	Ano creación: 1999

Descrición do proxecto

Trátase dunha fábrica artesanal de embutidos e secadoiro de xamóns que conta ademais cun punto de venda na propia fábrica. Elaboramos de forma artesanal chourizo galego, chourizo vela, chourizo e salchichón cular, lombo e cabezada de lombo, lacóns, touciños, etc. Ademais, temos unha sala de despece e servizo de maquiá de xamóns (secado) para outras empresas. Existe unha grande demanda deste servizo xa que mesmo os matadoiros subcontratan o secado e salgado dos xamóns. De feito, os proxectos de ampliación do negocio, estarán orientados a incrementar a capacidade de prestación deste servizo, para satisfacer a demanda de grandes superficies comerciais.



Datos empresa

Claves do éxito

A traxectoria que describiu esta empresa débese sobre todo ao coñecemento profundo do mercado, ao traballo constante e a unha fe profunda neste proxecto. E por suposto, á calidade dos produtos e ao esmero no servizo. Tamén foi fundamental saberse financiar, planificar moi ben os prazos de cobros e pagos para que non xurdan tensións de tesourería.

Situación actual

Tratamos de ampliar a nosa capacidade produtiva e de orientarnos ao mercado polo xunto para modificar o actual ratio entre comercio ambulante e grandes superficies. Pretendemos repartir ambos mercados ao 50%, e tratar de ser moi flexibles para adaptarnos en todo momento ás esixencias do mercado.

Perfil cliente

O 70% da nosa produción véndese en feiras e mercados, o que se denomina basicamente comercio ambulante. O resto da produción destínase maioritariamente ao comercio almacenista.



Idea inicial

Meus pais tiñan un almacén no centro de Vilalba destinado á venda de embutidos e xamóns. Desde neno estiven familiarizado co sector e cheguei a coñecer en profundidade este mercado.

Por esixencias da demanda e para crear unha liña constante de calidade nos produtos (seleccionalos, elaboralos segundo os estándares demandados polo cliente, etc.) fíxose necesario realizar unha reforma no local que tiñan meus pais. Tratábase dun local de 250 m² e o espazo era insuficiente. Por iso decidín reconsiderar todo o proxecto, contemplar novos servizos e transformar por completo o concepto de negocio que desenvolvéramos ata o momento. Ese foi o xerme da actual fábrica.

Principales dificultades y amenazas futuras

A principal diticuldade foi financiar un investimento tan elevado. Outra diticuldade que xurdiu recentemente foi a intensa competencia desde a entrada do euro. As marxes son cada vez menores, sobre todo cando se traballa con grandes superficies. Canto ás ameazas, un posible problema podería ser a aparición dunha nova normativa que introduza barreiras ao comercio ambulante.

Perfil promotores

O promotor carece de formación previa relacionada co sector, mais coñéceo en profundidade posto que seus pais tiñan un negocio de comercialización de embutidos.

Aptitudes necesarias

O máis importante é coñecer ben o sector e a actividade que vas desenvolver. E canto ás aptitudes persoais, a capacidade de asumir riscos, a fe absoluta na túa empresa, a tenacidade para soportar todas as dificultades e superalas e a dedicación plena.



Guía de Actividad

Sector da alimentación (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Ser o meu propio xefe
O reto que supón

Formación

¿Recibiú información específica sobre a creación de empresas?

Non, o coñecemento que adquirín sobre o sector, foi produto de crecer no contorno dun negocio familiar.

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

Si, o considero moi importante; aínda que tamén considero que a mellor formación é a realidade de cada día. De quen máis se aprende é de quen demanda o servizo.

Anecdotalio

Aprendín moitísimo do contacto directo cos meus clientes nas feiras. Penso que estes lugares son unha excelente escola porque che permiten captar os aspectos que valoran os teus clientes e saber realmente o que queren.

