

## UD3, S.L.



**"Somos un equipo ideal, un especialista en autocad e deseño e dous comerciais con moitos contactos"**

*José-Luis González González/Ángel Magdalena Boquete/Ramón Torre Quintana*

### Datos básicos

<b>Actividade:</b>	Venda mobiliario de oficina
<b>Sector de actividade</b>	Comercio maiorista e minorista
<b>Nº empregados</b>	3
<b>Inversión inicial</b>	18.000 €
<b>Financiamento inicial:</b>	A través dun préstamo de Caixa Galicia con aval de SOGARPO.
<b>Web:</b>	
<b>Municipio:</b>	Vigo, Pontevedra
<b>Ano creación:</b>	2007

### Descrición do proxecto

Vendemos mobiliario de oficina e deseñamos o proxecto e o moble adaptado ás necesidades de cada cliente.

Traballamos con primeiras firmas de mobles e evitamos os gastos de representación e intermediarios xa que vendemos directamente ao cliente final. Ademais, non temos stock senón que traballamos baixo pedido.



## Datos empresa

### Claves do éxito

Consideramos que a clave principal é diferenciarnos dos demais, ofrecer bo produto a bo prezo e cun trato exquisito ao cliente, optimizando os recursos ao máximo.

Case todo o mundo traballa igual neste mercado. Nós vendemos por catálogo en función do que o cliente necesita. E proporcionámoslle exactamente o que está buscando. Se os nosos provedores non o teñen, buscámolo en internet e investigamos a forma de traelo.

En realidade, aproveitamos un oco no mercado que non tiña ninguén. As grandes empresas de mobles están centradas nun segmento moi concreto, e o resto son papeleiras que teñen un oitavo departamento, que é o de moble, pero non dan o servizo de asesoramento, deseño e rapidez na execución do proxecto que conseguimos nós.

Cremos que a nosa maior innovación está na adaptación ao proxecto e a orientación para un segmento moi concreto.

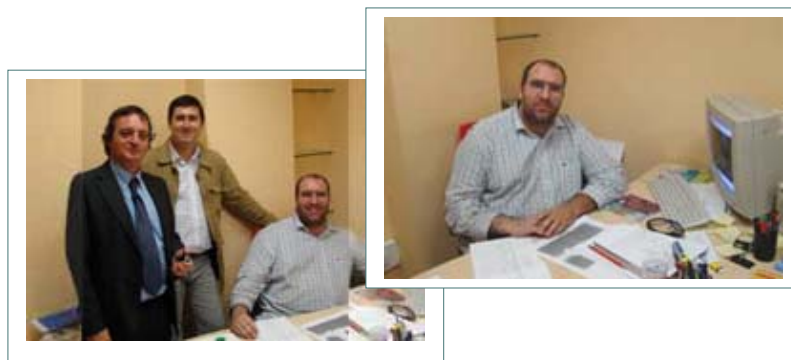
O moble de oficina ten basicamente dous mercados. A reposición e os polígonos industriais, que na actualidade están proliferando. Teñen a vantaxe de ser moi espaciosos e ofrecer moitas posibilidades para o deseño. Non existen moitos comerciais que traballen este mercado xa que da moito traballo, esixe moito tempo e moito seguimento ata que finalmente se consegue o contrato. Esta foi a razón pola que decidimos dar o salto e orientar gran parte do noso esforzo comercial cara ese segmento.

### Situación actual

Neste momento estamos facendo un esforzo comercial importante para aumentar a nosa carteira de clientes.

### Perfil cliente

O noso perfil de cliente é moi variado. Desde naves comerciais, construtoras para divisións en biombo, falso teito, etc. ata pequenos locais.



## Idea inicial

Basicamente, fartámonos de traballar para outras persoas, de ver sistemas de traballo que non eran eficientes e de non podelos cambiar. Tiñamos ideas e unha visión diferente da forma en que se debería levar o negocio, e non queriamos sobrevivir anclados no pasado senón medrar e ser competitivos.

Unímonos un equipo ideal, xa que un é especialista en autocad e deseño e dous somos comerciais con moitísima experiencia e contactos.

## Principales dificultades y amenazas futuras

A maior dificultade foi o financiamento do circulante, sobre todo para operacións grandes, de contías superiores a 50.000 euros.

O problema é que temos que pagar a mercancía a curto prazo, pero para concedernos un crédito, esíxennos que presentemos balances o primeiro ano. Finalmente, temos que recorrer ás pólizas xa que os clientes pagan a un prazo moi superior ó que nos esixen os provedores.

Normalmente transcorre un prazo de 30 días desde a factura ata que chegan os mobles, e a partir de aí, o cliente ten 30 días para pagar. Iso sen contar con que os mobles que non están estandardizados tardan unha media de 2 meses en chegar.

E finalmente, os organismos públicos pagan nun prazo entre 90 e 120 días, co cal, os desfases de tesourería poden ser moi importantes.

Outro dos problemas é atopar provedores, e é que ata que non ven o teu proxecto e a túa carteira de clientes, non traballan contigo. Os representantes buscan potencial no teu volume de negocios. Neste sentido, tivemos sorte porque procediamos deste mercado e coñeciamos moitos provedores e representantes.

## Perfil promotores

Ángel Magdalena e José Luis González aportan experiencia laboral no mercado do moble de oficina, fotocopiadoras, maquinaria e papel.

Ramón Torre é arquitecto e proxectista en mobles de oficina.

## Aptitudes necesarias

Ser moi constantes.

Certo grao de agresividade.

A nivel técnico, moita imaxinación.



## Guía de Actividad

**Estudio de decoración con tenda** ([www.guias.bicgalicia.es](http://www.guias.bicgalicia.es))

### Motivacións

**Dedicarme ao que me gusta**  
**A independencia que proporciona**

### Formación

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

Si, cursos de creación de empresas.

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

Si, de feito, un de nós fixo un intento de creación dunha empresa e non o conseguiu por falta de formación específica en materia empresarial. Foi moi útil en todo caso porque dese tipo de experiencias aprendes moitísimo.

Aínda así, a nosa carga de traballo obrigounos a exteriorizar certos aspectos e contratamos unha asesoría fiscal e financeira.

### Anecdotario

Non dispoñible.

