

# CATYCRIS, S.L.



**"Todo o traballo e a loita por salvar a nosa empresa deu os seus resultados"**

*Fina Soto García*

## Datos básicos

<b>Actividade:</b>	Cadea de tendas de prendas de vestir en Xove
<b>Sector de actividade</b>	Comercio maiorista e minorista
<b>Nº empregados</b>	11
<b>Inversión inicial</b>	42.070 €
<b>Financiamento inicial:</b>	O investimento inicial atinxiu os 42.000 € no ano 82. O baixo custou 9.000 € e foi financiado con fondos propios. O resto do investimento necesario para comezar (sobre todo reformas, decoración e mercancía inicial) foi financiado cun crédito bancario nun momento en que os intereses abalaban ente o 14% e o 16%.
<b>Web:</b>	
<b>Municipio:</b>	Xove, Lugo
<b>Ano creación:</b>	1982

## Descrición do proxecto

Nun principio, mercamos un local de 120 m2 con entreplanta e tres escaparates ao fronte da rúa. A tenda ofrecía naquel momento moda e complementos de señora, cabaleiro e neno, ademais dunha zona de almacén e costura. Co tempo, deixamos de traballar o mercado de confección infantil debido á súa escasa rendibilidade. Cinco anos máis tarde, abrimos un local anexo de 80 m2 e comunicado co anterior, destinado a zapatería. E seis anos máis tarde abriuse unha tenda de noivas nun local de 100 m2 situado noutra rúa. Por último, en 1991, abrimos unha tenda de moda xoven nun local de 130 m2, comunicado co primeiro, ademais de destinar 600 m2 a almacén e oficinas.



## Datos empresa

### Claves do éxito

Neste momento é a mellor tenda de moda da zona.

- A calidade no servizo e a atención personalizada.
- Variedade de marcas e estilos para todas as idades.
- Servizo de amaños de prendas e control moi esixente da calidade nos amaños
- Moito gasto en publicidade. Presenza constante en radio, prensa, etc.

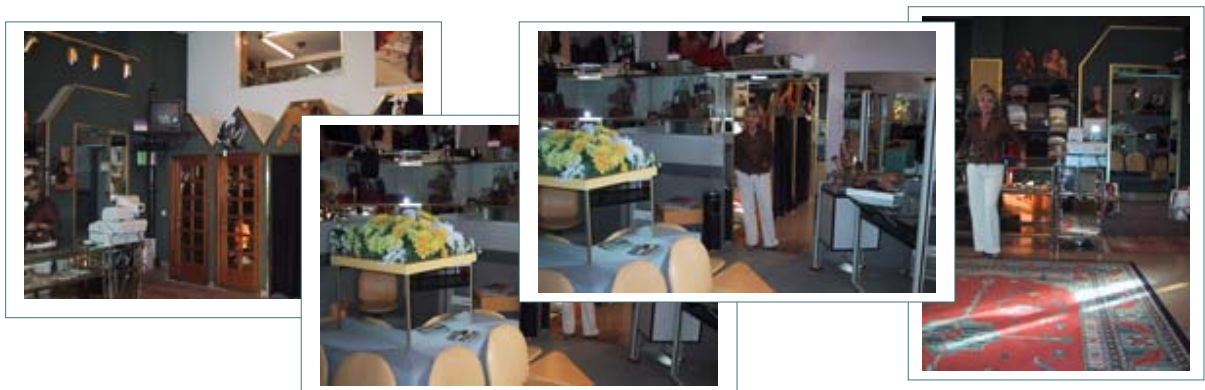
### Situación actual

Na actualidade estamos moi contentos. Logramos facer crecer a nosa empresa, aínda que con moitísimo esforzo e traballo.

Temos dez empregados e un proxecto de abrir un novo local para venda de oportunidades e recepción de mercancía.

### Perfil cliente

O noso cliente poderíase identificar cunha persoa que esixe calidade, fuxe da masificación e busca a atención personalizada e algo distinto. Pertence a un sector con poder adquisitivo medio-alto.



## Idea inicial

Tiña unha pequena tenda de artigos de mercería, e observei a obsolescencia do comercio en xeral na Mariña Occidental. O sector necesitaba modernizarse e reciclarse para reactivar así a demanda. Esta foi a base sobre a que decidín montar a primeira das tendas CATYCRIS.

## Principales dificultades y amenazas futuras

A primeira diticultade foi que o público nos colgou a etiqueta de "caros". Nos non marcábamos grandes marxes senón todo o contrario, pero traballamos sempre con prendas de calidade alta, ás que corresponde como é lóxico un prezo máis elevado que ás prendas de gama media. Ao longo, sen embargo, beneficiounos, xa que seleccionou a clientela.

## Perfil promotores

A promotora aporta experiencia empresarial nunha tenda de artigos de mercería. A empresa conta con outro socio máis.

## Aptitudes necesarias

Ter unha mentalidade férrea e segura, crer no teu proxecto, ter capacidade de sacrificio e traballo para conseguir os teus obxectivos. Ter fe nunha futura compensación moral, social e económica.



## Guía de Actividad

**Comercio polo miúdo de confección e complementos** ([www.guias.bicgalicia.es](http://www.guias.bicgalicia.es))

## Motivacións

**Dedicarme ao que me gusta  
Gañar cartos**

**A independencia que proporciona**

## 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?**

Sempre é importante. Canta máis formación e información teñas, mellor coñecerás o campo no que xogas e podes evitar que se cometan moitos erros.

## Anecdotario

Aos dous anos de abrir a nosa tenda, agobiados pola falta de diñeiro e esgotadas as pólizas bancarias, totalmente empeñados e pagando intereses do 22% por unha póliza excedida, estivemos a punto de pechar. As vendas ían ben, pero superábanos os gastos en intereses e amortización da débeda. Foi unha etapa durísima a todos os niveis.

Hoxe lembramos aqueles momentos con morriña, satisfacción e alegría, xa que todo aquel traballo e aquela loita por salvar a nosa empresa deu os seus resultados.



