

JUAN CARLOS POSÉ PALLEIRO



"Identificamos unha trintena de iniciativas e decantámonos por esta"

Juan Carlos Posé Palleiro

Datos básicos

Actividade:	Empresa de vending
Sector de actividade	Comercio maiorista e minorista
Nº empregados	6
Inversión inicial	30.000 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado cun préstamo bancario persoal. Os bancos son máis remisos a conceder financiamento a unha empresa nova, por iso solicitamos un préstamo persoal. Na actualidade xa non temos problemas para que se nos financien novos investimentos. O investimento acumulado ten superado xa os 48.000 €.
Web:	
Municipio:	Arteixo, A Coruña
Ano creación:	2001

Descrición do proxecto

Creamos unha empresa de vending. Temos máquinas de café e bebidas quentes, de bebidas frías e de snacks. De momento contamos con 40 máquinas das cales o 80% dispensan bebidas quentes. A nosa idea inicial foi operar con base na Coruña e Pontevedra. A nosa operativa consiste en ceder máquinas ás empresas e ocuparnos nós da súa explotación, reposición e limpeza a cambio da recadación da mesma. As máquinas máis cómodas e rendibles son as de café, porque a marxe é maior, o consumo regular, a marca non é un elemento diferenciado e o produto é imperecedeiro. O café é o produto máis consumido, aínda que as empresas adoitan demandar máis os outros tipos de máquinas, porque a simple vista son máis atractivas (pola diversidade de produtos expostos á vista).



Datos empresa

Claves do éxito

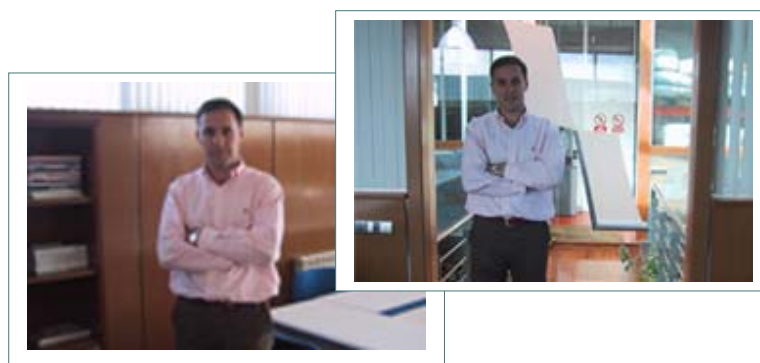
Unha boa planificación inicial foi a clave no noso caso. Detivémonos para analizar o que íamos investir, os obxectivos que perseguíamos, planificamos futuros investimentos, e todo iso axudounos a acadar a nosa actual estabilidade.

Situación actual

Atopámonos nunha situación de estabilidade na que non pretendemos crecer máis. É unha situación cómoda na que a empresa se manexa perfectamente con só dous empregados.

Perfil cliente

O noso cliente final son fundamentalmente organizacións e empresas cun certo número de membros. O noso perfil de cliente obxectivo son organizacións onde se consuman polo menos 200 cafés mensuais, isto significa que buscamos emprazarnos en empresas e organizacións que contén polo menos con 40 persoas.



Idea inicial

Tiñamos ganas de emprender e recompilamos ideas de negocio. Logramos identificar unha trintena de iniciativas e decantámonos por esta.

Antes de tomar a decisión, avaliamos diferentes aspectos coma o investimento necesario ou os requirimentos de persoal. Decatámonos de que a actividade non esixía contratar persoal e o investimento era relativamente baixo, así que nos pareceu unha boa idea.

As nosas inquietudes por emprender teñen o seu antecedente no ano 2002, cando creamos unha asociación para fomentar as iniciativas emprendedoras. Os socios da Asociación Fundai dedicámonos a reunir capital para apoiar esas iniciativas, e funcionamos como un viveiro de empresas. Entre todos os proxectos que apoiamos, tamén figuraba un de vending.

Principales dificultades y amenazas futuras

Unha das maiores dificultades iniciais foi a venda dos contratos para conseguir emprazar as máquinas.

A competencia neste sector é bastante intensa e agresiva, sobre todo xogabamos con desvantaxe porque non coñeciamos o vending nin os nosos competidores.

Canto ás ameazas, consideramos a competencia dunha empresa de grande tamaño que introduza unha campaña comercial agresiva e entre no mercado cunha guerra de prezos.

Outra ameaza radica na boa saúde da empresa e a situación que temos acadado. Existe o risco de que non prestemos á empresa a atención debida, xa que neste momento se pode dicir que "roda soa".

Perfil promotores

Juan Carlos Pose é Enxeñeiro Industrial e achega experiencia profesional no sector da construción.

Manuel Soutiño é Enxeñeiro de Telecomunicacións e achega experiencia como comercial.

A empresa conta con tres socios máis.

Aptitudes necesarias

Son necesarias constancia e dedicación absoluta ao proxecto, sobre todo nas súas fases iniciais.

Tamén resulta fundamental crer no teu proxecto.



Guía de Actividad

Empresas de vending (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

**Demonstrar aos demais as miñas capacidades
O reto que supón Dirixir persoas e organizacións**

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Recibín, realizamos un Seminario de Planificación Empresarial do IGAPE, un máster de especialista de Empresa Familiar e seminarios e cursos (de dirección de operacións, etc.)

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

Non o consideramos vital, aínda que é importante.

Anecdótico

Xusto despois de comezar a nosa actividade coma empresa, decatámonos de que o mercado era moi agresivo. En vez de desanimarnos, decidimos aproveitar a circunstancia creando a Asociación de Profesionais do sector, e dedicámonos a ofrecer servizos moi variados: desde unha central de compras, servizo de transporte e reparacións, asesoramento, etc.

Foi curioso, porque inmersos nun mercado afectado por unha intensa competencia, era moi difícil desenvolver vantaxes competitivas, e grazas ao asociacionismo, conseguimos beneficios que non tiñamos imaxinado.

