

MILHULLOA, S.C.G.



“Estivemos a piques de tirar a toalla ao chan en moitas ocasións”
Xaquín Rodríguez Racedo

Datos básicos

Actividade:	Cultivo ecolóxico, transformación e comercialización de plantas medicinais
Sector de actividade	Comercio maiorista e minorista
Nº empregados	3
Inversión inicial	60.000 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado cun crédito bancario, subvencións por importe do 50% do investimento en activo fixo e as achegas dos socios.
Web:	
Municipio:	Palas de Rei, Lugo
Ano creación:	2001

Descrición do proxecto

A empresa está inscrita no C.R.A.E.G.A. desde outubro de 2001, e está autorizada tanto para a venda por xunto como para incorporar aos seus produtos envasados a contraetiqueta de produto ecolóxico.

Debido á innovación no eido rural, fomos galardoados como gañadores nos “Premios Agrarios de Galicia” en 2003, outorgado pola Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural, na modalidade de Muller Rural Emprendedora.

Dentro do noso proceso produtivo, cómpre subliñar que os criterios de selección de especies para cultivar foron que a planta fose autóctona da comarca da Ulloa e que tivera valor comercial.



Datos empresa

Claves do éxito

-Os produtos son eficaces, funcionan. E iso é resultado dun proceso de produción de calidade. Por exemplo, os nosos secadoiros manteñen os principios activos da planta, que con outro proceso de secado, perderíanse.

-A localización: estamos no Camiño de Santiago, por onde teñen que pasar todos os peregrinos que fan o Camiño Francés, e que nos piden catálogos dos nosos produtos. Estamos situados a unha hora e media de calquera lugar de Galicia. E tamén xusto a carón do Balneario do río Pambre, do cal somos provedores. Todo isto sérvenos de promoción, e de feito, recibimos unha oferta dunha tenda de Madrid para comercializar en exclusiva os nosos produtos.

-O apoxeo dos produtos econaturais en medicina, cosmética e alimentación.

Situación actual

De momento, estamos entrando no mercado e comercializando todo o que podemos.

Perfil cliente

Podemos distinguir entre particulares, empresas e ecomercados.

Os particulares adoitan ser persoas que teñen interese polos produtos naturais, próbanos e repiten porque se mostran eficaces.

Canto ás empresas, normalmente están relacionadas con ecotendas ou ecomercados (balnearios, tendas especializadas en produtos naturais, etc.)

Por último, os ecomercados, como por exemplo o de Vilasantar, que se celebra o segundo domingo de cada mes.



Idea inicial

Coñeciámonos os tres socios porque estudamos en Santiago. En 1999, montamos un bar na casa de Chusa, e no ano 2000, presentamos un anteprojecto da nosa empresa actual para a realización dun máster de creación de empresas da Escola de Organización Industrial. Alí xurdiu a idea de converter un proxecto no que é hoxe a nosa cooperativa.

Os nosos obxectivos eran a busca do autoemprego e acadar unha alternativa aos cultivos tradicionais que incrementasen a rendibilidade da terra e mellorase a conservación da diversidade. Canto aos recursos, permitíanos rendibilizar a nosa formación e dispúñamos de terreos para desenvolver a actividade. Posteriormente, a empresa foi declarada ILE do concello de Palas de Rei.

Principales dificultades y amenazas futuras

A posta en marcha foi dura, sobre todo pola escasa experiencia a nivel empresarial. Os primeiros meses estabamos moi xustos de liquidez e mantivemos a empresa grazas ás subvencións.

Tamén tivemos problemas cos provedores dos envases e cometemos o erro de pagar as cousas antes de que estiveran arranxadas.

Outro problema foi que a información obtida do Consello Regulador era insuficiente para o noso proxecto, e tivemos que investigar pola nosa conta, buscar regulación e normativa aplicable á nosa actividade, etc. No noso caso, somos os tres universitarios, doutra maneira, tería sido moi complicado solucionar este problema.

Por último, un dos problemas cos que nos atopamos foi que non somos comerciais. De todos os xeitos, unha vez que un cliente proba o noso produto, convértese nun cliente fiel.

Perfil promotores

Xaquín Rodríguez é licenciado en Ciencias Empresariais e achega experiencia profesional como formador (impartiu cursos e conferencias para emprendedores)

A empresa conta con dous socios máis.

Os tres promotores coñecíanse e teñen experiencia como emprendedores, xa que previamente a Milhulloa, tiñan un bar.

Aptitudes necesarias

Sobre todo, que che guste o que fas e formación específica na actividade que desenvolves.



Guía de Actividad

Herbolarios (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Dedicarme ao que me gusta
Saír do desemprego

A independencia que proporciona

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Xaquín Rodríguez é licenciado en Empresariais. Ademais ten feito un máster da E.O.I. de 500 horas sobre creación de empresas.

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

É necesario posuír formación específica cando o levamos como nós (que internalizamos absolutamente todo).

Anecdótico

Estivemos a piques de tirar a toalla ao chan en moitas ocasións.

Un día, nunha situación en que afrontabamos graves problemas de liquidez, Xaquín díxonos que tiñamos que pechar. Xusto despois chamáronnos para dicir que nos concederan o premio de mulleres rurais emprendedoras. Ese premio salvou a nosa empresa e a nós tamén.

