

# BOMBONES PRALINÉ



"Separamos moi ben a amizade e os negocios"

*Laura Gumiel Casas / Susana Lata Barbeito*

## Datos básicos

|                               |  |
|-------------------------------|--|
| <b>Actividade:</b>            | Bombonería                                       |
| <b>Sector de actividade</b>   | Produtos e alimentos artesanais                  |
| <b>Nº empregados</b>          | 2  |
| <b>Inversión inicial</b>      | 60.000 €   |
| <b>Financiamento inicial:</b> | Financiámonos a través dun préstamo hipotecario. |
| <b>Web:</b>                   |  |
| <b>Municipio:</b>             | A Coruña, A Coruña                               |
| <b>Ano creación:</b>          | 2003   |

## Descrición do proxecto

Temos unha bombonería enfocada ao mercado dos artigos de agasallo. E como complemento, a pastelería.

Elaboramos bombóns todo o ano e produtos de confeitaría estacional (propio de datas concretas) como turróns, polvorones e piñonatas en Nadal, filloas e rosquillas no Entroido e monas de Pascua, que é para nós a época máis intensa de traballo, onde nos volcamos en facer arte en chocolate e enchemos a tenda de ovos, casas de chocolate e monas.

Coidamos ao máximo a calidade. Incluso en produtos estacionais, nos que xeralmente se utilizan chocolates de peor calidade e incluso sucedáneos, nós seguimos utilizando o chocolate dos bombóns. O produto provéonos o pai de Laura, que é artesán chocolatero e pastelero, e nós encargámonos de deseñar e empacar o produto formando caixas de bombóns, cestas de agasallo, canastillas de bebé, etc., conferíndolle así un importante valor engadido.

Deseñamos varios modelos e "conceptos" cos nosos produtos. Por exemplo, as nosas cestas de agasallo para ocasións especiais como casamentos, nacementos, aniversario, etc. Outro exemplo son os desayunos a domicilio para aniversarios, recién casados, etc. Presentámonos cunha bandexa de zumes, cafés, pastelería, galletas, bombóns, e ata o agasallo que quere facer a persoa que contrátanos o almorzo, deseñámolo e presentámolo de forma totalmente personalizada, incluso con mensaxes nas galletas. Estes desayunos teñen unha estupenda aceptación, e en particular para casamentos, nas que con frecuencia se regala diñeiro, constitúe unha opción moito máis agradable que entregalo directamente nun sobre.



## Datos empresa

### Claves do éxito

A calidade do noso produto.  
A orixinalidade da idea.  
A innovación constante. Un dos maiores riscos de calquera negocio é o estancamento, por iso buscamos constantemente a innovación en todo: investigamos novas tendencias, outros mercados, copiamos e nos atrevemos con novos produtos. Os nosos provedores sábennos e ofrécennos mercancía que só nós compramos, como por exemplo caixas de bombóns que se reempregan como xoieiros.  
A compenetración entre as socias. Separamos moi ben a amizade e os negocios. Dentro do negocio somos socias e fóra somos amigas. Se xorde un desacordo, solucionámolo de forma totalmente profesional. E sobre todo, complementámonos moi ben nas nosas habilidades.

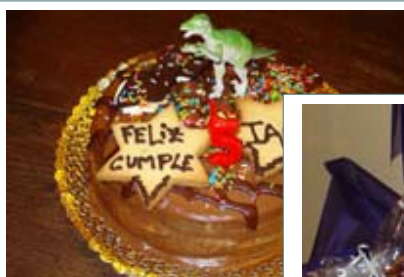
### Situación actual

Despois de tres anos, comezamos a xerar beneficios e nótase como o negocio vaixe consolidando e medrando.

Agora estamos traballando para introducirmos no mercado dos agasallos de empresa (cestas de nadal, etc.).

### Perfil cliente

Afortunadamente, temos un abano amplo de perfís. Empezamos con mulleres da clase media-alta. Agora introducímonos no mercado de xente máis nova a través de produtos como as galletas personalizadas. Escribimos en chocolate a mensaxe que o cliente queira, e por iso recibimos moita xente nova en épocas como San Valentín e outras festas. Tamén preparamos agasallos dende prezos moi accesibles para calquera persoa e idade (como por exemplo, unha peluche e unha caixiña de bombóns por seis euros).



## Idea inicial

Cando vivimos en Dublín coñecemos a súa cultura do chocolate. Queriamos volver a Coruña pero o sector turístico non ofrecía posibilidades profesionais que nos interesasen. Por iso decidímonos a crear a nosa propia empresa. Tiñamos ademais unha idea moi clara do concepto de negocio.

## Principales dificultades y amenazas futuras

Cando vivimos en Dublín coñecemos a súa cultura do chocolate. Queriamos volver a Coruña pero o sector turístico non ofrecía posibilidades profesionais que nos interesasen. Por iso decidímonos a crear a nosa propia empresa. Tiñamos ademais unha idea moi clara do concepto de negocio.

## Perfil promotores

As promotoras son diplomadas en Turismo e viviron en Dublín, onde coñeceron a súa grande cultura do chocolate. Ademais, estaban familiarizadas con este mercado xa que o pai dunha das socias ten unha pastelería bombonería.

## Aptitudes necesarias

Ser moi positivo, ter bo talante, querer o teu negocio e ter moitísima ilusión. Do contrario, afóndeste en cada problema que xurde. En todo caso, practicamente calquera negocio ben orientado funciona, pero supón un sacrificio moi grande e non todo o mundo está preparado para asumilo.



## Guía de Actividad

**Producción de alimentos de elaboración tradicional** ([www.guias.bicgalicia.es](http://www.guias.bicgalicia.es))

### Motivacións

**Dedicarme ao que me gusta  
O reto que supón**

**A independencia que proporciona  
Ser o meu propio xefe**

### Formación

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

Si, cursos especializados en diversas áreas da empresa como contabilidade ou escaparatismo. E tamén a formación industrial da carreira de Turismo.

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

Non considerámolo imprescindible pero é moi importante, o menos unha formación básica para controlar o teu negocio.

### Anecdótico

Descubrimos que un negocio é como un neno. O primeiro ano todo son gastos e costa moito esforzo sacalo adiante ata que o ves medrar e consolidarse.

Aprendemos moito dos erros, que ao principio son inevitables pola inexperiencia. Por exemplo, descubrimos o importante que é facer unha boa previsión das necesidades de materias primas para evitar tensións de tesourería. Casar ben os pagamentos aos provedores e os ingresos por nosas vendas.

Tamén aprendemos a lidiar cos provedores, que inicialmente intentan venderche todo. Ao principio falábanos de pedidos mínimos e comprabamos o que non necesitabamos. Agora somos nós quen decidimos a cantidade exacta que necesitamos de cada produto.

