

TALLER BARCA CEREIJO



"Identifiquei un sector que non estaba representado no noso entorno"

Barca Cereijo Ruiz

Datos básicos

Actividade:	Obradoiro de encadernación e restauración	
Sector de actividade	Produtos e alimentos artesanais	
Nº empregados	2	
Inversión inicial	3.000 €	
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado con fondos propios e, posteriormente, con reinvestimento de beneficios e préstamos bancarios. A partida máis importante foi a maquinaria. En Galicia non existe un taller especializado coma este, polo que é moi difícil atopar, mesmo en grandes bibliotecas oficiais, certas máquinas coma a reintegradora (que se utiliza para recompoñer partes dunha obra con pulpa de papel).	
Web:		
Municipio:	Santiago de Compostela, A Coruña	Ano creación: 1989

Descrición do proxecto

Teño un taller de restauración e encadernación no que desenvolvo fundamentalmente dúas liñas de traballo. A máis importante é a de restauración, tanto de encadernación (en pel, pergamiño, tela, etc.) coma de documento gráfico (gravados, litografías, cartografía, cartelería, pinturas, etc.).

Unha segunda liña de negocio é a encadernación artística e artesanal. Dende mosaicos, estuches, caixas de estilo, álbums de fotos ou libros de honor ata encadernación de luxo. Adoita ser demandada por clientes que teñen documentos sen encadernar, ou nunhas condicións que non permiten xa a restauración.

Por outra banda, organizo e imparto cursos monográficos sobre especialidades de restauración e sobre encadernación, así coma conferencias sobre conservación e restauración.

As instalacións do taller inclúen unha biblioteca especializada en restauración e conservación, un área destinada á encadernación e restauración de Libro Antigo, outra destinada a tratamentos acuosos, cubetas, secadoiros, planero, sistemas de conxelación, prensa, termoimpresora, lupa e microscopio; e unha última zona destinada a almacenaxe e materias primas.



Descrición do proxecto

Dende a súa recepción no taller, a obra recibe o seguinte tratamento:

- Fotografiado inicial
- Desmontaxe
- Limpeza mecánica
- Proba de solubilidad
- Probas de acidez
- Reforzos en zonas con perigo de perda no seu manipulado
- Eliminación de manchas de humidade, oxidación, etc.
- Desacidificado
- Secado por oreo
- Reintegración do soporte
- Reparación de fisuras
- Reapresto e reforzo das zonas afectadas polos fungos, bordes debilitados, etc.
- Laminación e enxertos
- Comprobación do PH
- Alisado en prensa
- Reintegración
- Montaxe
- Fotografiado final

Un último servizo que ofrezco é o asesoramento en conservación de arquivos, bibliotecas e departamentos de arte.

Datos empresa

Claves do éxito

Penso que a clave principal radica en ter identificada unha demanda insatisfeita, un sector que non estaba representado no noso entorno e para o que existían unha serie de necesidades. O mercado potencial é enorme nunha cidade coma Santiago de Compostela debido ao importante patrimonio artístico que alberga.

Outra clave importante é a calidade dos traballos. Se un cliente queda satisfeito, fará novos encargos e te recomendará a outros clientes.

Situación actual

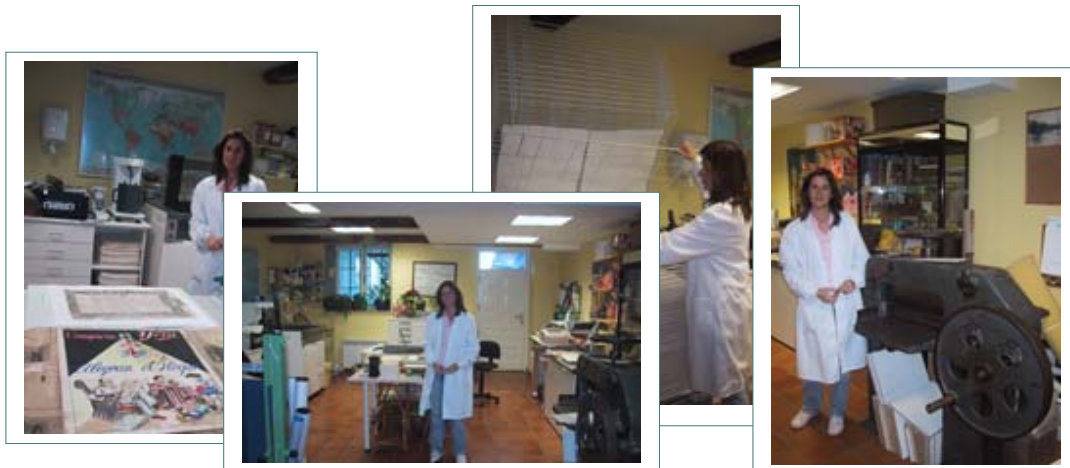
Atópome nunha situación de consolidación no meu mercado.

Perfil cliente

Teño clientes moi variados. Dende particulares que queren restaurar un libro ou regalar un álbum ata persoas que queren recibir un curso de restauración. Entre os particulares, un denominador común adoita ser o gusto polos libros, en moitas ocasións, xente que viaxa, compra unha obra e necesita restaurala.

Unha característica común á maioría dos clientes é que adoitan tardar moito en traer as súas obras a restaurar, e cando chegan ao taller, están tan deterioradas, que o traballo se fai moito máis difícil e custoso.





Idea inicial

Gustábame a restauración e fun estudar a Madrid. En Pontevedra existen case todas as especialidades de restauración (arqueoloxía, pintura e escultura) pero non a especialidade de documento gráfico. Comecei traballar en Madrid e, ao cabo de dous anos, decidín volver a Galicia. Asistín a un curso sobre creación de empresas impartido pola Escola de Organización Industrial e decidín desenvolver o meu proxecto de empresa.

Principales dificultades y amenazas futuras

Teño atravesado múltiples dificultades. Ser muller, ser nai.

Dificultade para atopar subministradores de certos materiais. Se non compras partidas moi grandes de material, resulta moi caro, e para comprar grandes cantidades, necesitas unha demanda moi forte.

Dificultade para subcontratar servizos puntuais de profesionais especializados, que polo xeral se atopan en Madrid e Barcelona porque só nesas cidades é posible acceder a formación regrada nesta especialidade.

Prazos demasiado xustos para realizar traballos. Os grandes clientes adoitan encargar cun mes de antelación tarefas que normalmente supoñen 3 meses de traballo. Cando isto ocorre, non queda máis remedio que aceptalos e traballar durante xornadas excesivamente longas.

Estacionalidade na demanda. Un importante número de pedidos prodúcese en verán, xa que en setembro se celebra un gran número de exposicións. E decembro pode ser potencialmente un mes intenso xa que xorden encargos para dar saída a partidas orzamentarias que non se gastaron. Inestabilidade da demanda, que é moi sensible a cambios políticos ou económicos.

Outra dificultade consiste en que a xente dificilmente acepta un prezo para este tipo de servizos e ten tendencia a regatear.

Por último, falta de formación en administración e xestión de empresa e falta de tempo para obter o grao de actualización e reciclaxe constantes que esta actividade precisa.

Perfil promotores

Barca Cereijo é diplomada en Conservación e Restauración de Bens Culturais, especialidade Documento Gráfico. Posúe ademais a diplomatura de Maxisterio e traballou no Arquivo Histórico Nacional de Madrid, en bibliotecas oficiais e imprentas artesanais.

Aptitudes necesarias

Hai que saber tratar á clientela, ser amable pero ter ao mesmo tempo moita man esquerda. Para conducir un negocio é necesario manter a mente fría. Outra aptitude necesaria é a tenacidade.

Guía de Actividad

Artesanía : Encuadernación (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Dedicarme ao que me gusta
O reto que supón

Formación

¿Recibiú información específica sobre a creación de empresas?

Si, na Escola de Organización Industrial

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

Si, considero que a formación empresarial axuda moito na consecución do éxito dun negocio.



Anecdotalario

Non dispoñible

