

COGASA

(Comercial Ganadera Sanitaria, S.L.L.)



“O laboratorio no que traballábamnos pechou e non nos quedou outra alternativa que buscar unha saída profesional”
Román Díaz Señor

Datos básicos

Actividade:	Venta de produtos zosanitarios e fitosanitarios
Sector de actividade	Agricultura, gandería e pesca
Nº empregados	3
Inversión inicial	60.000 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado con fondos propios (un 40%) e préstamos bancarios (un 60%). A maior parte do investimento está composto por móbeis, equipos informáticos, unha furgoneta, obras de acondicionamento do local e o stock inicial.
Web:	
Municipio:	Lugo, Lugo
Ano creación:	2002

Descrición do proxecto

Dedicámonos á venda de produtos zosanitarios e fitosanitarios, sobre todo a gandeiros e veterinarios.
Os produtos zosanitarios son todos aqueles medicamentos destinados a afrontar calquera enfermidade dos animais. Pola súa parte, os produtos fitosanitarios máis vendidos son insecticidas e herbicidas.



Datos empresa

Claves do éxito

- O coñecemento profundo do mercado (tiñamos unha extensa experiencia no sector).
- A experiencia comercial. Os contactos son moi importantes, e nos cultivámoslos durante moitos anos, polo que grande parte do camiño xa o tiñamos andado.

Situación actual

Atopámonos nunha situación constante de captación de mercado, e continuamos loitando para superar esta fase inicial e alcanzar o punto de equilibrio, a partir do cal cubriremos gastos.

No futuro gustaríanos diversificar a nosa oferta e profundar nalgúns produtos como pensos e produtos químicos, sobre todo aditivos e desinfectantes.

Perfil cliente

O noso cliente tipo está composto , sobre todo, por gandeiros, veterinarios e agricultores.



Idea inicial

O laboratorio no que traballábamos pechou e quedamos todos sen emprego , por iso non nos quedou outro remedio que buscar unha saída profesional. Coñecía ao meu socio e propúxenlle montar esta empresa porque os dous tiñamos experiencia neste sector e ganas de emprender algo e progresar económica e profesionalmente. Tiñamos contacto directo co mercado e vimos unha oportunidade, aínda que non escollemos ben o momento porque cadrou coa crise do sector agrícola-gandeiro. En Lugo, os efectos desta crise fanse notar con grande virulencia. Cando o sector vai mal, contaxia ao resto dos sectores (construción, maquinaria, vehículos, etc.).

Principales dificultades y amenazas futuras

Nun principio vimonos moi atectados pola crise do sector. Traballamos con constancia e superámolo. Nestas situacións súmase o problema dos competidores que tratan de gañar cota de mercado colocando os prezos á baixa. Esta situación leva sempre ao fracaso, é daniña para todos. Nos nunca utilizamos esas prácticas, senón que tratamos de ser moi competitivos no mercado a través da calidade.

En canto ao futuro, ocórrensenos varias ameazas:

- a recesión do sector gandeiro
- novas normativas que afecten ao sector
- a desaparición de moitas explotacións
- a tendencia á concentración, o que suporía a desaparición das pequenas explotacións, que constitúen o noso principal cliente objetivo

Perfil promotores

Román Díaz ten formación básica e aporta experiencia de 28 anos no laboratorio farmacéutico HOECHST como comercial.

A empresa conta con dous socios máis.

Aptitudes necesarias

- Seriedade.
- Constancia.
- Servizo.
- Facer ver á xente que un prezo máis baixo non significa un maior beneficio. Nos somos serios e traballamos en calidade.



Guía de Actividad

Venda e distribución de produtos para a agricultura e a gandería (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Dedicarme ao que me gusta
Gañar cartos

A independencia que proporciona
Saír do desemprego

Formación

¿Recibiú información específica sobre a creación de empresas?

Si, un Seminario de Planificación Empresarial.

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

Si, a formación axuda en calquera proxecto. E en calquera caso, toda información é importante porque dela aprenderemos algo.

Anecdótico

As veces entra xente cun animal de compañía e consúltannos un problema veterinario. O establecemento pode crear confusión en ocasións porque algunhas persoas cren que ofrecemos ademais servizos de clínica veterinaria.

