

MARISCOS LINAMAR, S.L.



"O importante non é facer o que un quere senón querer o que un fai"

Lina Solla Sanmartín

Datos básicos

Actividade:	Elaboración artesanal de queixo e derivados lácteos ecolóxicos	
Sector de actividade	Agricultura, gandería e pesca	
Nº empregados	40	
Inversión inicial	3.000 €	
Financiamento inicial:	Co diñeiro que me prestou a miña familia	
Web:	www.grupolinamar.com	
Municipio:	Cambados, Pontevedra	Ano creación: 1998

Descrición do proxecto

Mariscos Linamar, S.L. é unha empresa comercializadora de mariscos vivos, situada en Cambados, que loitou dende o ano 1988 por ser unha das máis novedosas do seu sector, tanto polas súas instalacións como pola implantación de sistemas de calidade e a investigación de mercados para coñecer mellor ao consumidor.

Os nosos produtos destacan no mercado pola súa capacidade de adaptarse ás novas necesidades, como envases máis hixiénicos e reciclables.

Comercializamos os nosos produtos en grandes superficies do mercado español así como en Francia, Portugal, Italia, Alemaña e Rusia.



Datos empresa

Claves do éxito

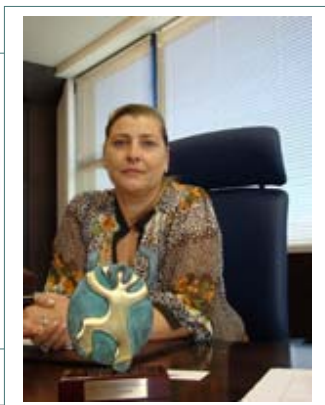
O apoio económico e moral da miña familia fundamentalmente e da xente que confiou en min e me apoiou en momentos difíciles (afundimento do Prestige no ano 2002).

Tamén ao grupo humano que compón a empresa, xa que as ilusións compartidas por todos converteron o negocio nunha forma de vida, onde todos nos esforzamos por mellorar cada día.

Ademais, apostamos en todo momento pola innovación (I+D+i) e a implantación de sistemas de calidade (certificados ISO 9001 e 22000 e procesos de certificación IFS). A principal novidade é o desenvolvemento de novos produtos que faciliten a vida diaria do consumidor que traballa. A xente que traballa ten moi pouco tempo para facer a compra e as tarefas do seu fogar. Nos tratamos de facilitar ao máximo esa tarefa, apostando pola investigación sobre as súas necesidades, por unha calidade estrita do produto e sempre cun equipo implicado por facer as cousas ben.

O método de envasado en atmosfera protectora resulta novedoso pola funcionalidade da súa presentación. Estamos afeitos a comprar o mexillón, por exemplo, nun saco tradicional de maia. O cambio é sorprendente cando nolo presentan limpo, igual de vivo ou máis que o de saco, nun envase totalmente pechado e colapsado, que non gotea e resulta moito máis limpo. Outras vantaxes son o alongamento da data de caducidade e o feito de ser apto para unha rápida preparación en microondas.

Os produtos lánzanse ao mercado adaptando a súa presentación aos novos hábitos de consumo: envases individualizados de ½ kg, 1 kg, 2 kg... Unha ampla gama de produtos e formatos para o envasado en atmosfera protectora, ademais da tradicional comercialización en saco e caixa.



Datos empresa

Situación actual

Actualmente as instalacións de Mariscos Linamar contan cunha superficie de 3.400 m², cun anexo de 1.369 m². Nelas realizase a depuración, elaboración e comercialización de moluscos. Existe unha cámara de fresco e de conxelado, salas de elaboración do produto fresco tradicional, e envasado en atmosfera protectora. Ademais, temos unha liña de pesaxe automatizado e informatizado con control de calidade.

O volume de facturación acadado en 2007 rolda os 8 millóns de euros, cunha plantilla de 40 empregados.

Perfil cliente

En España, estes produtos pódense atopar en mercados maioristas e en grandes superficies como Alcampo, El Corte Inglés, Carrefour, ... Pero ademais en Portugal, Francia, Italia, Alemania e recentemente Rusia, temos aberto mercado.

Idea inicial

Nacín no seo dunha familia adicada ao negocio da hostalaría. O contacto co público dende nena empuxoume a iniciar o meu propio proxecto empresarial. Con 17 anos tiveron o meu primeiro contacto co marisco en batea. Posteriormente, con 500.000 pesetas prestadas pola miña familia, comprei unha mesa de segunda man, un ordenador, un fax e un teléfono, e alí comezou a miña actividade comercial. Eu soa para comprar, vender, ...

Principales dificultades y amenazas futuras

No ano 2002, co afundimento do Prestige, sufrín un duro golpe. Acababa de facer un enorme investimento nas instalacións e os bancos pecharon as súas portas a toda posibilidade de financiamento por consideralo un sector de risco.

Foron momentos moi difíciles que superei grazas ao apoio da miña familia e tamén á confianza dalgúns provedores que creron en min a pesares de non saber cando lles podería pagar.

Perfil promotores

A promotora aporta formación continua en xestión empresarial, técnicas de vendas e dirección comercial e marketing.



Aptitudes necesarias

Ser moi comercial, entusiasta, e ser capaz de contaxiar ese entusiasmo e as gañas de facer as cousas ben ao equipo que traballa contigo.

Guía de Actividad

Sector da alimentación (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Dedicarme ao que me gusta
O reto que supón

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Si, en Escolas de Negocios (Xestión Empresarial, Dirección Comercial e Marketing, ...)

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

Si, é importante e necesaria, pero igualmente o é ter ilusión e crer no teu proxecto.



Anecdotalario

A miña frase favorita e que mellor resume a miña experiencia como emprendedora é de Luciano Benetton "O meu negocio é unha historia de amor co mundo". O importante non é facer o que un quere senón querer o que un fai.

