

VISUAL PUBLINET, S.L.



Preparei un proxecto para o presentar a un concurso nacional sobre proxectos innovadores, e gañeino

Miguel Ángel Bugarín Pumar

Datos básicos

Actividade:	Servizos integrais en Internet
Sector de actividade	Servizos telemáticos e novas tecnoloxías
Nº empregados	9
Inversión inicial	33.500 €
Financiamento inicial:	O capital social de Publinet, C.B. foi de 720 €, que foron financiadas con aforros persoais. Pola súa parte, Visual Publinet, SL. naceu cun capital de 300.500 €, que foron financiados cos beneficios e recursos de Publinet, C.B.
Web:	www.visualpublinet.com
Municipio:	Vigo, Pontevedra
Ano creación:	1996

Descrición do proxecto

Visual Publinet, SL. é unha empresa que ten as súas orixes en Publinet, C.B., que nace en outubro de 1996. Catro anos máis tarde, en decembro de 2000, nace Visual Publinet, SL., debido a reestruturacións empresariais que facían necesaria a conversión da forma xurídica da empresa en SL.

Visual Publinet, SL. nace coa idea de dar servizos globais en Internet ás PEMES e ás grandes empresas galegas, sen descoidar outros mercados como Madrid, Barcelona e Castela-León.



Datos empresa

Claves do éxito

- A visión comercial e a adaptación á evolución do mercado e as novas tecnoloxías.
- O capital humano que conseguimos participase na nosa empresa.
- A atención personalizada ao cliente.
- Alianzas estratéxicas con outras empresas do entorno Internet (operadoras, consultoras, casas de informática, axencias de publicidade, etc.).
- Ser os pioneiros.
- Ser conservadores na liña empresarial, ficando lonxe de burbullas tecnolóxicas, de empresas de gran capital mais de escaseza de ideas e de esforzo, sen capacidade de sacrificio.

Situación actual

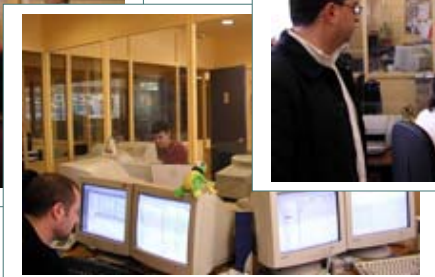
Comezamos cunha facturación media anual de 30.000 €, e no ano 2001 chegamos aos 180.000 €.

O ano 2002 foi de trámite e supervivencia debido aos problemas económicos conxunturais, tanto a nivel local como global, para facturar no 2003 máis de 250,000 € e comezar o 2004 con gran optimismo.

Na actualidade Visual Publinet S.L. conta con 10 empregados. Estamos en plena fase de consolidación no mercado galego e establecemos diversas colaboracións mediante alianzas estratéxicas con empresas de renome dentro da comunidade galega e no ámbito estatal, no entorno de Internet e da imaxe.

Prodúcese cambios estruturais no funcionamento da empresa para implantar o certificado de calidade ISO9001, para ofrecer a todos os nosos clientes e colaboradores o máis alto grado de confianza.

Alejandro Arce é Vicepresidente de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Vigo./..



VISUALPUBLINET
VALOR DIGITAL



C.E.E.I. GALICIA S.A. (BIC GALICIA) – Banco de Proxectos

Páx: 2

Visual Publinet, S.L.

Datos empresa

Situación actual

... Miguel Ángel Bugarín é Vicepresidente de EGANET (Empresas Galegas Adicadas a Internet), Vocal de EGANET na CEP (Confederación de Empresarios de Pontevedra) e Vicepresidente do Comité de Novas Tecnoloxías da CEP.

A nivel empresarial, Visual PUBLINET S.L. participa varias empresas de comercio electrónico e servicios on-line.

A nosa idea actual é incrementar a facturación nun 25% cada ano e consolidar a entrada de recursos recorrentes que nos axuden a consolidar a estrutura da empresa, sempre tratando de captar o maior número posible de mercado en Galicia e no resto de España.

Perfil cliente

Os nosos clientes poden estruturarse nos seguintes grupos:

- PEME e grande empresa galega.
- Institucións públicas.
- Empresas aliadas, tanto de Galicia como do resto de España, que actúan de canais comerciais ao necesitar dos nosos servizos como apoios para os seus.

Idea inicial

Esta iniciativa existía xa en Madrid en 1996, e levaba tempo tendo éxito. A información da existencia desta empresa chegounos a través dun curmán de Alejandro. Traslámanos a idea a Vigo (que en principio foi vigonet.com). A idea consistía en crear un portal en Vigo que se dedicase a vender páxinas web a PEMES para que se introducisen no portal.

A evolución da empresa foi a seguinte:

- PUBLINET C.B. 1.998
- VISUAL PUBLINET S.L. 2.000.

En pleno 2004, atopámonos no oitavo ano de actividade.

Principales dificultades y amenazas futuras

Ao principio tivemos que entronarnos ao problema dunha información pobre sobre axudas e subvencións e á lentitude e esforzo para tramitalas.

Tamén supuxo un problema as pobres posibilidades de financiamento nun principio, que implicaron que a evolución fose máis lenta.

En canto ás ameazas futuras, a economía global, os elevados custos de estrutura e o descrédito de Internet, aínda que durante este próximo bienio, esperamos que todo se normalice.



Perfil promotores

Miguel Angel Bugarín posúe estudos de COU e traballou como delegado comercial para grandes superficies de marcas punteiras internacionais de soft e hard, e como comercial de axencias de publicidade. Aporta ademais experiencia como emprendedor entre 1992 e 1994, coa casa informática C.D.C. INFORMÁTICA. A empresa conta con outro socio máis. Con vinteseite anos, crean a súa empresa de servicios integrais en Internet.

Aptitudes necesarias

Iniciativa, empuxe, sacrificio, optimismo e gañas de traballar. Que che guste o que fas e unha pequena dose de ambición.

Guía de Actividad

Servizos integrais en Internet (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

A independencia que proporciona Saír do desemprego
Ser o meu propio xefe

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Durante dous anos, traballei nun proxecto propio (CDC Informática).

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

Considero moi importante, aínda que non excluinte.

Máis importante aínda considero unha experiencia empresarial anterior.



Anecdotalario

No ano 1997, pedimos un crédito de 3.000 € na nosa sucursal bancaria e pedíronnos avais imposibles. Na actualidade, cinco anos máis tarde, ofrécennos mil recursos financeiros dun día para outro e tan só coa nosa sinatura, entre eles créditos, liñas de desconto, pólizas de crédito, fondos de pensións e outros.

O caso é que agora xa non son imprescindibles para a empresa, pero ao principio o eran e tivemos dificultades.

Estou convencido de que se tivésemos un mínimo de capital naquela época, e non só o humano, teríamos avanzado moito máis rápido, con maior solidez, e daríamos traballo a moita máis xente.

