



DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA





LAGUPRES



GRUPOLAGUPRES

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

1. Presentació de l'empresa
2. Com neix la idea?
3. Com es passa de la idea al paper?
4. Com es passa del paper a la realitat?
5. Evolució de Lagupres (2004-2009)
6. L'emprenedor neix o es fa?
7. Conclusió final. Preguntes



LAGUPRES



GRUPOLAGUPRES

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

2. Com neix la idea?

- Situació de l'entorn a l'any 2004
- Qui i com érem els promotors de la idea?
- Què aportàvem amb la nostra unió a la nova empresa?

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

3. Com es passa de la idea al paper?

- Creació del Business Plan
 1. Facturació estimada
 2. Recursos econòmics
 3. Mitjans tècnics
 4. Clients potencials
 5. Ubicació de l'empresa
 6. Obtenció del Capital mínim necessari per començar

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

3. Com es passa de la idea al paper?

- Creació del Business Plan

El BP ha de ser adaptable.

1. Facturació estimada

Hem de ser cautelosos. La facturació estimada no ha de ser molt optimista. Apliquem el principi de prudència

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

3. Com es passa de la idea al paper?

- Creació del Business Plan

2. Recursos econòmics

És indispensable conèixer la disponibilitat econòmica dels socis

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

3. Com es passa de la idea al paper?

- Creació del Business Plan

3. Mitjans tècnics

Quina és la inversió en actius necessària per poder complir amb la facturació estimada?

Quants equips i valoració.

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

3. Mitjans tècnics

AVANTATGES

INCONVENIENTS

	Equip Nou	Equip 2^a ma	Equip Nou	Equip 2^a ma
Temps posta a punt		1 mes	5 - 6 mesos	
Preu Inversió		80.000€ x 2 = 160.000 €	180.000€ x 2 = 360.000 €	
Finançament	Es pot accedir a finançament ICO			No es pot accedir a finançament ICO
Vida útil del bé	Entre 12 - 15 anys			Entre 5-8 anys
Despeses de manteniment	Nul els primers anys			Elevats des de l'inici

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

3. Com es passa de la idea al paper?

- Creació del Business Plan

4. Clients potencials

Com són els clients del nostre sector? Diferències entre Barcelona i Tarragona

5. Ubicació

Escollir la ubicació en funció de l'estrategia comercial i els costos.

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

3. Com es passa de la idea al paper?

- Creació del Business Plan

6. Obtenció del Capital Mínim Necessari

Un cop valorats els apartats anteriors i definits els costos per mantindre l'estructura plantejada, obtenim el CMN.

Convergeix amb la disponibilitat dels socis? Implica revisar de nou el BP?

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

4. Com es passa del paper a la realitat?

Un cop disposem del BP final hem de veure si a la realitat funciona. Com?

- Presentant als bancs el BP a veure si entren o no.
- Presentant-lo a clients/experts coneguts de confiança a veure què opinen.

Si no hi ha cap banc que entri, pot suposar la mort del projecte.

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

4. Com es passa del paper a la realitat?

Si l'opinió dels bancs i clients és favorable, podem dir que aquí comença l'empresa. A partir d'aquí haurem de definir:

1. Estructura Econòmico-Financera
2. Informàtica (Hardware, software, web)
3. Estratègia comercial. Creació de marques, Imatge corporativa.
4. Recursos Humans. La gestió del personal
5. Departament de producció

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

4. Com es passa del paper a la realitat?

6. Departament tècnic de I+D. Importació de nova tecnologia (Estrategia per diferenciar-nos de la competència)
7. Departament de prevenció i qualitat.
8. Relació amb la competència. Com ser competència i anar de la mà alhora?
Avantatges i inconvenients.

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

4. Com es passa del paper a la realitat?

1. Estructura Econòmico-Financera

- ✓ La viabilitat d'un projecte, passa per obtenir finançament dels bancs (a LL i a C/t)
- ✓ El primer treball genera un dèficit financer.
- ✓ Què tenen en compte els bancs a l'hora d'analitzar un projecte?
 - a. El Business Plan. És creïble, viable...?
 - b. Els socis. Tenen experiència? Coneixen el sector? Tenen contactes?
Estan disposats a avalar?
 - c. Quina és l'estructura econòmica del moment? Sector? Quins són els clients? Com paguen aquest? Són fiables?
 - d. El gerent i el director financer, tenen les idees clares? La documentació està ordenada? Hi ha un bon control de la part econòmica-financera?

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

4. Com es passa del paper a la realitat?

1. Estructura Econòmico-Financera

- ✓ Inversions només en actius productius. Les naus de lloguer.
- ✓ Negociar i controlar al màxim compres i serveis. Treballar emetent comandes. Especial atenció en les subcontratacions directes a OT's. No paguem fins que no hem cobrat del client.
- ✓ Portar un estricte control setmanal de tresoreria per banc. Treballar amb el pressupost de tresoreria a 1^{1/2} mes vista per així anticipar-nos als problemes financers de cada moment.

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

4. Com es passa del paper a la realitat?

1. Estructura Econòmico-Financera

✓ Quin ha estat l'èxit de la nostra estructura Financera?

- L'entorn en el moment de l'arrancada.
- Considerar als bancs com un proveïdor mes. Diversificació.
- Adequada estructuració de l'endeutament a llarg.
 - a. Equips que generen ingressos ràpidament.
 - b. Equips que tenen un retorn més lent.
 - a. Pel primers, finançaments amb ICO i ICF a 5 anys o 4+1.
 - b. Pels segons, a 7 anys i a 5+2 de carència

Què ens ha suposat això?

Disseminar en el temps l'obligació de devolució de capitals. Equilibrar del Cash-Flow.

- Factoritzar els clients més importants. ➡ Canvi radical del Balanç

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

4. Com es passa del paper a la realitat?

2. La Informàtica

- ✓ Gestió d'empresa va unit a inversió en informàtica.
- ✓ Disposar d'un hardware i un sistema de comunicació adequats ens ha permès treballar en diferents delegacions.
- ✓ Disposar d'un ERP adequat. No n'hi ha prou en fer assentaments. Hem de controlar i intercomunicar informàticament, compres, vendes, producció, tresoreria, costos.... **Atenció!** Hi ha un buit per a Pymes. **Idea de negoci**
 - **Objectiu:** poder treure tota la informació que hi ha al sistema de manera fàcil i entenedora. Exportar a Excel l'informació implica reducció brutal de costos informàtics

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

4. Com es passa del paper a la realitat?

3. L'estrategia comercial

- ✓ En funció del client i del moment l'estratègia comercial és diferent.
 - **Exemple:** aconseguir contracte amb Dow ha suposat 3 anys d'esforç del Gerent, inversió d'un equip ATEX, accessoris específics i inversió en I+D
 - Per captar altres clients utilitzem p.e les visites del comercial
- ✓ Definir des del primer dia una imatge corporativa de l'empresa:
 - Crear un logo, definir uns colors, tipus de lletra... És important fer-ho perquè en la prospecció comercial inicial els clients associïn la imatge escollida amb l'empresa
- ✓ L'ús de diferents marques com a estratègia comercial per identificar diferents serveis. Ex: Lagupres HE, Catsystems, GrupoLagupres
- ✓ La Web. Indispensable cada cop mes. Nova experiència en Gabinet de Premsa. Ens funcionarà?

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

4. Com es passa del paper a la realitat?

4. Els recursos humans. La gestió del personal

- ✓ En l'inici els promotors han d'assumir diferents rols: potser hauran de conduir un camió.
- ✓ Els mitjans humans necessaris han d'estar molt ben definits des de l'inici.
- ✓ Equivocar-se amb el personal: ja sigui en nombre, en perfil, en la persona... implica uns elevats costos. Nosaltres tenim molts costos abans de que el treballador faci la primera hora: formació, pasis, revisions...
- ✓ Com a concepte, s'ha de crear l'empresa amb el mínim personal d'estructura.
- ✓ Ser empresari i amic dels treballadors no funciona.
- ✓ Acostumem a promocionar a la gent interna. Quasi sempre ens ha funcionat.
- ✓ Els problemes amb els treballadors s'han de tallar des del principi: allargar-ho en el temps té mal acabament.

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

4. Com es passa del paper a la realitat?

5. El departament de producció

- ✓ El departament de producció ha de controlar:
 - **El personal.** Un bon servei al client passa per una adequada formació y experiència del personal. Molta rotació implica disminució de la qualitat. S'ha de contractar el personal just pels equips i el volum de treball. Ús dels contractes per obra puntuals.
 - **Els mitjans tècnics.** És responsabilitat del departament realitzar el manteniment preventiu dels equips. Fer-ho implica menys costos. Ex: una averia en mig d'una parada suposa pèrdua d'hores de facturació, descontent del client, més costos de reparació...

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

4. Com es passa del paper a la realitat?

6. Departament tècnic de I+D. Importació de nova tecnologia

- ✓ Per entrar en un mercat madur, necessites aportar diferències respecte a les empreses ja existents.
- ✓ A LAGUPRES, hem apostat per la nova tecnologia com a tret diferenciador:
 - Tots els nostres equips són diferents. Tots ells s'han dissenyat pensant en el servei final diferenciat.
 - Dissenyem accessoris adequats a cada treball.
 - Hem apostat per importar nova tecnologia d'Alemanya i Holanda. Costos inferiors respecte als materials que hi ha a Espanya (que són tecnològicament inferiors)
- ✓ Hem apostat per aplicar tecnologies que impliquin una major seguretat pel nostre personal i l'entorn. Ús de comandaments a distància.

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

4. Com es passa del paper a la realitat?

7. Departament de prevenció i qualitat

- ✓ És necessari complir amb la llei de prevenció de Riscos Laborals.
- ✓ Certificar-nos amb la OHSAS de Seguretat com a estratègia comercial. Treballem en instal·lacions d'alt risc. Garantim al client un estricte compliment de les normes.
- ✓ La qualitat és quelcom més complexa. Una cosa és obtenir la ISO i l'altre és treballar davant del client:
 - En certs moments la qualitat és treballar molt ràpid.
 - En d'altres el grau de neteja final. Etc.
- ✓ S'han de detectar les queixes dels clients i posar mesures per evitar repeticions.

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

4. Com es passa del paper a la realitat?

8. La competència

- ✓ Com ser competència i anar a la vegada de la mà?
 - Diferenciar sempre entre la mala i la bona competència.
 - La competència no és sempre l'enemic.
 - Tindre relacions cordials implica a vegades créixer. (Exemple del pastís).
 - Sempre hi ha un moment per asseure's i parlar.
- ✓ No obstant, al principi és pràcticament impossible; per poder negociar s'han de tenir clients. Quan entres al joc no tens res i cada client que fas l'has robat a la competència: "per ells si que ets l'enemic".



LAGUPRES



GRUPOLAGUPRES

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

5. Evolució de Lagupres (2004-2009)



DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

EVOLUCIÓ	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Vendes	299.445,12	1.079.864,55	1.581.698,51	2.242.348,10	2.977.474,13	2.512.423,05
Resultats	-41.967,54	42.309,14	2.879,19	174.376,87	177.904,30	-18.966,92
Dot. Amort.	28.521,11	95.356,08	159.942,14	195.827,72	286.733,83	393.099,29
Cash-Flow	-13.446,43	137.665,22	159.821,33	370.204,59	464.638,13	374.132,37
V.C Inversions	552.623,08	156.897,66	514.014,74	284.872,26	1.440.970,91	134.782,11
Nº Equips	3	4	6	7	13	13
Promig personal	5,65	14,29	26,84	34,54	38,41	37,30
Fons propis	498.032,46	540.341,60	543.597,66	717.597,66	891.377,66	872.410,74



DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

6. L'emprenedor neix o es fa?

- ✓ Les nostres experiències personals

DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

7. Conclusions

- ✓ Era el moment i ho vam fer. Avui en l'entorn actual no seria viable aquest projecte en particular.
 - Fruit de la crisi actual el negoci està en retrocès, com la majoria.
 - No és fàcil trobar finançament ni a llarg i menys a curt
 - Si hi ha poc treball es baixen preus. El pastís es fa petit.

- ✓ Després de tot, ens mereix la pena?



DE LA IDEA DE NEGOCI A L'EMPRESA CONSOLIDADA

DADES DE LAGUPRES

Delegació Tarragona

Tel. 977 192 043

Fax 977 524 675

info@lagupres.com

www.lagupres.com