

Servizos auxiliares ao sector pesqueiro



<http://guias.bicgalicia.es>

Índice

1. INTRODUCCIÓN	5
1.1. Obxectivos do estudo	6
1.2. Metodoloxía.....	6
1.3. Características da guía de actividade empresarial.....	6
2. DESCRICIÓN DA ACTIVIDADE E PERFIL DA EMPRESA-TIPO	7
3. PRINCIPAIS CONCLUSIÓNS	12
4. CONTEXTO SECTORIAL	14
4.1. O sector da pesca	15
5. MERCADO	20
5.1. Análise da demanda	20
5.1.1. Tamaño do mercado	21
5.1.2. Definición dun método de cálculo do tamaño do mercado	22
5.1.3. Tipos e características dos clientes	23
5.2. Análise competitiva	26
5.2.1. Análise das empresas competidoras	28
5.2.2. Análise dos competidores potenciais.....	40
5.2.3. Produtos substitutos	41
5.2.4. Provedores e o seu poder de negociación	41
5.2.5. Poder de negociación dos clientes	45
5.3. Situación actual e previsións para o futuro	46
6. ÁREAS DA EMPRESA	51
6.1. Marketing	51
6.1.1. Produto	52
6.1.2. Prezo	53
6.1.3. Distribución / Forza de vendas.....	54
6.1.4. Promoción	55
6.2. Análise económica-financeira	58
6.2.1. Investimentos	59
6.2.2. Gastos	61
6.2.3. Previsión de ingresos	64
6.2.4. Estrutura da conta de resultados.....	65
6.2.5. Financiamento.....	70
6.3. Recursos humanos	72
6.3.1. Perfil profesional.....	73
6.3.2. Estrutura organizativa	74
6.3.3. Servizos exteriores	74
6.3.4. Convenios colectivos aplicables.....	75

6.4. Recomendacións	77
7. VARIOS.....	79
7.1. Normas sectoriais de aplicación	79
7.2. Axudas	80
7.3. Organismos	81
7.3.1. Organismos oficiais e institucións	81
7.3.2. Asociacións profesionais	81
7.3.3. Centros de estudos	83
7.4. Páxinas útiles en Internet	86
7.5. Bibliografía.....	87
7.6. Glosario.....	88
7.7. Fontes	90
8. ANEXOS	91
8.1. Anexo de información estatística de interese	91
8.2. Anexo de provedores.....	100
8.3. Anexo de feiras	102
8.4. Anexo de formación	103
8.5. Reflexións para facer o estudo do mercado.....	105
8.6. Factores que inflúen no tamaño do mercado	107
9. NOTA DOS AUTORES	108

1. INTRODUCCIÓN

Como utilizar esta Guía

O seguinte esquema amosa o percorrido que seguirás ao longo da lectura desta Guía e ten por finalidade facilitarche a comprensión da mesma. A información agrúpase en oito bloques na seguinte orde:

1 Introducción

Cales son os obxectivos desta Guía, o método que seguimos para a súa elaboración e o enfoque que se elixiu á hora de realizala.

2 Descrición da actividade e perfil da empresa-tipo

En que consiste a actividade e cales son as características da empresa-tipo elixida para a análise.

3 Principais conclusións

Resumo da Guía coas principais conclusións que se tiran da lectura da mesma.

4 Análise do contexto sectorial

Análise do sector marco no que se desenvolve a actividade.

5 Análise do mercado

Análise da demanda e análise da competencia.

6 Áreas da empresa

Análise das tres áreas seguintes: marketing, económico-financeira e recursos humanos.

7 Varios

Información sobre distintos aspectos da actividade: directorio de organismos, páxinas web, bibliografía, glosario, etc.

8 Anexos

Inclúe información estatística de interese, referencias para a procura de provedores, feiras, cursos, etc.

1.1. Obxectivos do estudo

Os datos que o emprendedor necesita para facer unha primeira análise de viabilidade do seu proxecto empresarial xeralmente son estimados de forma intuitiva ou teñen unha natureza sectorial ou macroeconómica. Resulta evidente que, en ambos os casos, a información de que se dispón é de pouca axuda para a elaboración do Plano de Empresa, ao non estar adaptada á realidade do entorno no cal se vai desenvolver a actividade.

Por conseguinte, o obxectivo da presente Guía é o de proporcionar a información relevante para che facilitar a análise sobre a viabilidade da túa idea e a propia elaboración do teu Plano de Empresa.

1.2. Metodoloxía

Durante o proceso de elaboración desta Guía utilizáronse dous tipos de fontes de información.

Por un lado realizouse un estudo de gabinete baseado en fontes de información secundarias (estadísticas, informes publicados etc), mediante o que se pretende definir as condicións obxectivas nas cales se encontra esta actividade empresarial en Galicia.

Por outro lado, desenvolveuse un traballo de campo consistente na realización dunha serie de entrevistas a xerentes/empresarios do sector dos servizos auxiliares do sector pesqueiro co fin de afondar no coñecemento da actividade e nas características específicas das empresas que operan neste sector.

1.3. Características da guía de actividade empresarial

A Guía de Servizos Auxiliares ao Sector Pesqueiro é unha Guía de Actividade. Por tanto, trátase dunha Guía sobre un xeito de facer as cousas para un colectivo específico e unha necesidade concreta. O seu ámbito de competencia trascende o entorno local.

Para obter máis información sobre a clasificación xeral dos tipos de guías, podes consultar a Guía de Recursos editada por Bic Galicia dentro desta colección "Guías de Actividade Empresarial", e dispoñible na web <http://guias.bicgalicia.es>. Esta Guía de Recursos é un instrumento de apoio ás guías de actividade xa que contén información xeral aplicable a todos os sectores. Debes consultala simultaneamente á guía específica relacionada coa túa actividade.

2. DESCRICIÓN DA ACTIVIDADE E PERFIL DA EMPRESA-TIPO

A industria auxiliar pesqueira comprende todas aquelas empresas que prestan servizos ou subministran produtos ao sector pesqueiro.

Dentro desta industria auxiliar poden distinguirse tres graos:

- Construción e reparación naval: Engloba os estaleiros, varadoiros (ver glosario), obradoiros de reparación etc. Relacionada con esta actividade podes encontrar a guía Estaleiros de Construción e Reparación de Embarcacións de Recreo (número 57).
- Actividades de comercialización: Lonxas, industrias frigoríficas, cámaras de almacenamento, comerciantes por xunto, transportistas etc.
- Aprovisionamento e efectos navais: Inclúe os provisionistas (ou fornecedores) de buques, empresas comercializadoras de efectos navais, fabricantes de cordas, caixas, instaladores de equipos de frío etc.

Esta guía centrarase no estudo do aprovisionamento e nos efectos navais.

Os provisionistas de buques son empresas que abastecen de víveres os buques aínda que en moitos casos subministran de modo complementario material de protección ou ferretería.

As empresas de efectos navais son empresas comercializadoras dunha grande variedade de produtos para a pesca: Cordas, boias, frotadores, aparellos de pesca, redes, material isolador, material de protección, ferretería naval, pinturas, elementos decorativos etc, os cales son comprados, na súa maioría a fabricantes.

Ademais, inclúense nesta guía os fabricantes de redes, cordas, xelo, caixas e outros materiais necesarios para desenvolver a actividade pesqueira.

Debe sinalarse que as empresas de efectos navais tamén son subministradores da pesca deportiva.

Estas empresas acostuman estar situadas nos propios portos ou na súa zona de influencia pois a proximidade aos clientes é, neste caso, de grande importancia para a venda.

Do punto de vista estatístico, as actividades económicas clasifícanse seguindo a Clasificación de Actividades Económicas (CNAE 93). Dependendo do tipo de actividade esta terá un código diferente. Adicionalmente, existe outro sistema de clasificación chamado SIC (Standar Industrial Classification). Nos seguintes cadros amósase a clasificación da actividade considerada:

CNAE-93	SIC
1752 Fabricación de cordas, cordeis, bramantes e redes.	2298 Cordoería e Redes.
5165 Comercio por xunto doutra maquinaria para a industria, comercio e navegación.	5065 Equipamento e subministración electrónica.
5149 Comercio por xunto non especializado, produtos alimenticios, bebidas e tabaco.	5149 Comestibles e produtos relacionados.
2040 Fabricación de envases e embalaxes de madeira.	2449 Contentores de madeira.
4533 Fontanería e instalacións de climatización.	1711 Fontanería, calefacción e aire.

O cadro seguinte recolle catro aspectos chave, identificados polos emprendedores entrevistados para a realización desta guía e que poden axudarte a reflexionar sobre as condicións que debe reunir a túa idea de negocio.

A IDEA

- 1. Orixe da idea** *O emprendedor ten unha relación anterior co mundo da pesca.*
- 2. Concepto de negocio** *Prestación de servizos, subministro e fabricación de produtos destinados ós barcos de pesca e nalgúns casos á pesca deportiva.*
- 3. Claves competitivas** *Amplitude da gama de produtos/ servizos. Labor comercial. Calidade no servizo especialmente na reparación de equipos técnicos.*
- 4. Aspectos críticos** *Falta de diferenciación na prestación do servizo. Concentración xeográfica das empresas.*

A continuación se presentan as características básicas das empresas auxiliares ao sector pesqueiro máis habituais.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DA EMPRESA TIPO DE EFECTOS NAVAIS	
CNAE/SIC	5139/5149
IAE	611
CONDICIÓN XURÍDICA	SL
FACTURACIÓN	300.000 Euros
LOCALIZACIÓN	Portos e zonas de influencia.
PERSOAL E ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	1 emprendedor e 4 empregados
INSTALACIÓNS	100-700 m ²
CLIENTES	Armadores de todo tipo de frota, barcos mercantes e afeccionados de pesca deportiva.
CARTEIRA DE PRODUTOS	Aparellos para a pesca, cables, cordas, boias, frotadores, pinturas, equipos de traballo, produtos de alimentación etc.
FERRAMENTAS DE PROMOCIÓN	"Boca a boca", visitas comerciais a asociacións de armadores e confrarías de pescadores. Localización no porto.
VALOR DO INMOBILIZADO/INVESTIMENTO	127.400 Euros
IMPORTE DOS GASTOS	265.457 Euros
RESULTADO BRUTO	11.51%

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DA EMPRESA TIPO DE APROVISIONAMENTO DE BUQUES	
CNAE/SIC	5139/5149
IAE	612
CONDICIÓN XURÍDICA	SL
FACTURACIÓN	550.000 Euros
LOCALIZACIÓN	Portos e zonas de influencia.
PERSOAL E ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	1 emprendedor e 1 empregado
INSTALACIÓNS	100-700m ²
CLIENTES	Armadores de todo tipo de frota, barcos mercantes e afeccionados de pesca deportiva.
CARTEIRA DE PRODUTOS	Subministro de víveres aos barcos de pesca e Mariña Mercante. Adicionalmente subministran outros produtos como roupa de traballo ou ferretería.
FERRAMENTAS DE PROMOCIÓN	"Boca a boca", visitas comerciais a asociacións de armadores e confrarías de pescadores. Localización no porto.
VALOR DO INMOBILIZADO/INVESTIMENTO	28.100 Euros
IMPORTE DOS GASTOS	487.318 Euros
RESULTADO BRUTO	11.40%

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DA EMPRESA TIPO FABRICANTES DE REDES/FABRICANTES DE CORDAS/FABRICANTES DE CAIXAS/ INSTALADORES DE EQUIPAMENTO DE FRÍO	
CNAE/SIC	1752/2298-2040/2449-4533/1711
IAE	4391/4641/5043
CONDICIÓN XURÍDICA	SL
FACTURACIÓN	1.600.000 Euros
LOCALIZACIÓN	Portos e zonas de influencia.
PERSOAL E ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	1 emprendedor e 35 empregados
INSTALACIÓNS	100-700 m ²
CLIENTES	Armadores de todo tipo de frota, e empresas de efectos navais.
CARTEIRA DE PRODUTOS	Fabricación de caixas/Fabricación de redes/ Instalación de equipamento de frío.
FERRAMENTAS DE PROMOCIÓN	"Boca a boca", visitas comerciais a asociacións de armadores e confrarías de pescadores. Localización no porto.
VALOR DO INMOBILIZADO/INVESTIMENTO	912.000 Euros
IMPORTE DOS GASTOS	1.543.935 Euros
RESULTADO BRUTO	3.50%

3. PRINCIPAIS CONCLUSIÓNS

- A pesca emprega en Galicia o 4.5 % da poboación activa.
- A frota pesqueira española diminuíu un 25% nos últimos 10 anos.
- A frota pesqueira galega é a máis importante de todas as rexións de Europa.
- A pesca representa un 10% do PIB galego e emprega a casi 120.000 persoas, contando os empregos indirectos. Isto indica a gran dependencia que Galicia ten deste sector.
- Aproveñar (ver glosario) un buque de altura para saír a pescar, costa unha media de 300.000 euros anuais e un da frota costeira (ver glosario) arredor de 20.000 euros.
- Os clientes das empresas de servizos auxiliares ao sector pesqueiro son: a frota de altura (ver glosario), a frota costeira, os buques mercantes, a pesca deportiva e os particulares.
- As barreiras de entrada desta actividade son de intensidade media-alta. No caso de establecementos de venda de produtos e servizos, os investimentos que se requiren para iniciar a actividade son baixos. No caso de empresas de fabricación son altas.
- As barreiras de saída son de intensidade media-alta, debido á posibilidade de traspaso do local e á dificultade para revender a maquinaria, no caso das empresas de fabricación.
- Como principal ameaza pódese citar a crise na cal está mergullado o sector pesqueiro en España, aínda que como contrapartida existe unha crecente demanda doutros sectores de produtos ou servizos similares [pesca deportiva, actividades náuticas, acuicultura... (ver glosario)].
- As principais fortalezas deste tipo de empresas son a atención personalizada e a calidade do servizo, así como a capacidade de fidelización da clientela.
- Unha debilidade específica dos servizos auxiliares ao sector pesqueiro é a concentración xeográfica das empresas, alén da falta de diferenciación na prestación do servizo.
- Os produtos e servizos que ofrecen estas empresas abranguen unha ampla gama. Determinar os que vas ofrecer constitúe unha decisión estratéxica de grande importancia.
O prezo do produto fíxase en función do custo de materiais, nas empresas de subministración de efectos navais e de aprovisionamentos de buques e en función do tempo de elaboración, nas empresas de fabricación (redes, instalación de frío, caixas etc.).
- O labor comercial das persoas que desenvolven a súa actividade na área de venda é moi importante.
- O factor principal á hora de dares a coñecer os teus produtos ou servizos nestas empresas é o boca a boca, xunto coa publicidade. Moitas empresas

visitan as asociacións de armadores (ver glosario) da zona, onde deixan catálogos co fin de se daren a coñecer.

- Do total dos investimentos iniciais, a partida máis importante nas empresas de subministración de efectos navais é o stock inicial. Nas empresas de aprovisionamento de buques a máis importante é a compra dun elemento de transporte. Nas de fabricación de redes, caixas e servizos de frío corresponde á compra de maquinaria.
- Segundo os datos tirados das entrevistas, os gastos variables representan o 60% do volume de facturación nas empresas de subministro de efectos navais, o 80% nas de aprovisionamento de buques e do 37 % nas de fabricación de redes, caixas e servizos de frío.
- A facturación das empresas tipo consideradas para cada actividade está por riba do punto morto ou soleira de rendibilidade, o que lles permite a obtención de beneficios.
- A formación dos traballadores dos servizos auxiliares ao sector pesqueiro se basea nun coñecemento previo da pesca, non esixindo o empresario unha formación cualificada, pois esta formación é impartida pola empresa, salvo en actividades moi específicas.
- As funcións laborais, contables e fiscais non son realizadas polo emprendedor senón que o máis común é que se contraten eses servizos a unha asesoría. O emprendedor contrata os servizos legais, os servizos de prevención de riscos laborais e os servizos informáticos a gabinetes profesionais alleos á empresa.

4. CONTEXTO SECTORIAL

A lectura deste capítulo permitirache coñecer:

> AS CARACTERÍSTICAS E DIMENSIÓNS DO SECTOR DA PESCA EN ESPAÑA.

> A EVOLUCIÓN DA FROTA PESQUEIRA ESPAÑOLA NOS ÚLTIMOS ANOS.

> A DIMENSIÓN DA FROTA GALEGA NO CONTEXTO EUROPEO.

A análise do contexto sectorial permitirache tirar as seguintes conclusións:

- **A pesca emprega en Galicia o 4.5 % da poboación activa.**
- **A frota española reduciuse un 25 % no últimos 10 anos.**
- **A frota pesqueira galega é a máis importante de todas as rexións de Europa.**

4.1. O sector da pesca

Cal é a dimensión económica e humana do sector pesqueiro en Galicia?

Como evolucionou o sector nos últimos anos?

Cales son as características da frota pesqueira galega?

A actividade pesqueira presenta en España un elevado arraigamento cun marcado peso específico no sector pesqueiro comunitario. A frota española encontrouse, ao igual que a de moitos países pesqueiros, seriamente afectada a raíz das mudanzas habidas no Dereito Marítimo Internacional, vendo limitadas as súas posibilidades de pesca en caladoiros nos cales viña faenado tradicionalmente.

Esta situación tradúcese nun progresivo debilitamento do potencial pesqueiro español, o que se constata pola progresiva redución rexistrada no número de embarcacións e tripulación do mesmo. Así mesmo, asístese con frecuencia a unha progresiva diminución no tempo admisible para a realización das capturas en boa parte dos acordos subscritos, dificultando considerablemente a posibilidade de rendibilizar a pesquería.

A frota pesqueira española estaba composta por uns 19.650 barcos cando se integrou na Unión Europea en 1986, e agora conta con preto de 14.700 barcos, o que supón unha redución de aproximadamente o 25 %. A tentativa de recurtar o esforzo pesqueiro fíxose aínda máis patente no caso da frota de altura que pasou no mesmo período de aproximadamente 1.600 barcos a uns 600.

No entanto, aumentou a presenza española en empresas mixtas, é dicir, na propiedade de barcos con base noutros países para a explotación compartida dos seus caladoiros. Son preto de 500 as empresas mixtas nas cales hai intereses españois.

No que se refire á pesca galega, a pesar de que se viu reducida nun 25 % nos últimos 10 anos, continua a ser a máis numerosa de España. Segundo a base de datos da Consellería de Pesca, Galicia ten 5.300 embarcacións.

A pesar de que esta redución foi practicamente xeneralizada, as rías de Ferrol e Ares escapan á tendencia decrecente e gañaron frota. Así o peirao ferrolán, que en 1993 tiña 23 barcos, quintuplicou os seus números ata dar abeiro a 96 barcos. Segundo explican fontes do sector, esa corrente está relacionada co auxe que o marisqueo ten desde hai uns anos, actividade que propiciou a adquisición de pequenas barcas para a faena.

A importancia do sector pesqueiro en Galicia vese reflectida polo seu peso nas magnitudes macroeconómicas de Galicia. Así, esta actividade representa un 10% do PIB galego e emprega a case 120.000 persoas contando os empregos indirectos. Segundo datos da Consellería de Pesca e asuntos marítimos calcúlase que por cada emprego nun buque xéranse catro en terra, o cal pón en evidencia o importante efecto de arraste que esta actividade exerce sobre o total da economía.

Cando se analiza o emprego por provincias apréciase que Pontevedra emprega o 50% dos traballadores da pesca, seguida por A Coruña cun 43 % e Lugo cun 6.25 % mentres que Ourense, pola súa condición de provincia interior, non participa desta distribución. Ademais, como se aprecia no cadro seguinte, a pesca dá emprego ao 4.5% da poboación activa o que indica a grande dependencia que Galicia ten desta actividade.

Cadro 1: Poboación ocupada na pesca e porcentaxe sobre a poboación activa

Provincia	Número de traballadores	%	% Poboación activa
A Coruña	18.000	43,37	5,4
Lugo	2.600	6,27	1,7
Pontevedra	20.900	50,36	6,9
Galicia	41.500	100,00	4,5

Fonte: Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos

A pesca leva consigo industrias asociadas moi desenvolvidas como son os servizos de auxiliares, principal obxecto desta guía, a industria conserveira, a dos conxelados, a acuicultura (consultar guía número 31) etc. Estas industrias poden ser consideradas como sectores estratéxicos para Galicia. O emprego por actividades móstrase no seguinte cadro:

Cadro 2: Emprego por actividades relacionadas coa pesca

Actividade	Nº empregos	%
Pesca extractiva	41.600	34,70
Comercialización da pesca	6.730	5,61
Marisqueo	9.200	7,67
Acuicultura	13.422	11,20
Industria conserveira	18.000	15,02
Industria de conxelados	2.922	2,44
Industrias relacionadas	15.000	12,51
Sevizos relacionados	13.000	10,84
Total	119.874	100,00

Fonte: Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos

Como se pode observar, a actividade extractiva representa un 34 % do total do emprego, seguida pola industria conserveira (15.02%), as industrias relacionadas que inclúen o transporte de peixe, os seguros, os servizos financeiros, os servizos de consultoría etc. Como industrias auxiliares inclúense as dos estaleiros, os obradoiros, os varadoiros, efectos navais, equipamento para buques etc.

Pódese afirmar que o 12,2 % dos empregos de Galicia dependen, directa ou indirectamente, da actividade pesqueira. Son un total de case 120.000 postos de traballo que convirten esta Comunidade na máis dependente do sector pesqueiro dentro de Europa.

Á vista da importancia do sector pesqueiro en Galicia cabe esperar que tamén exista un importante sector prestador de servizos á pesca.

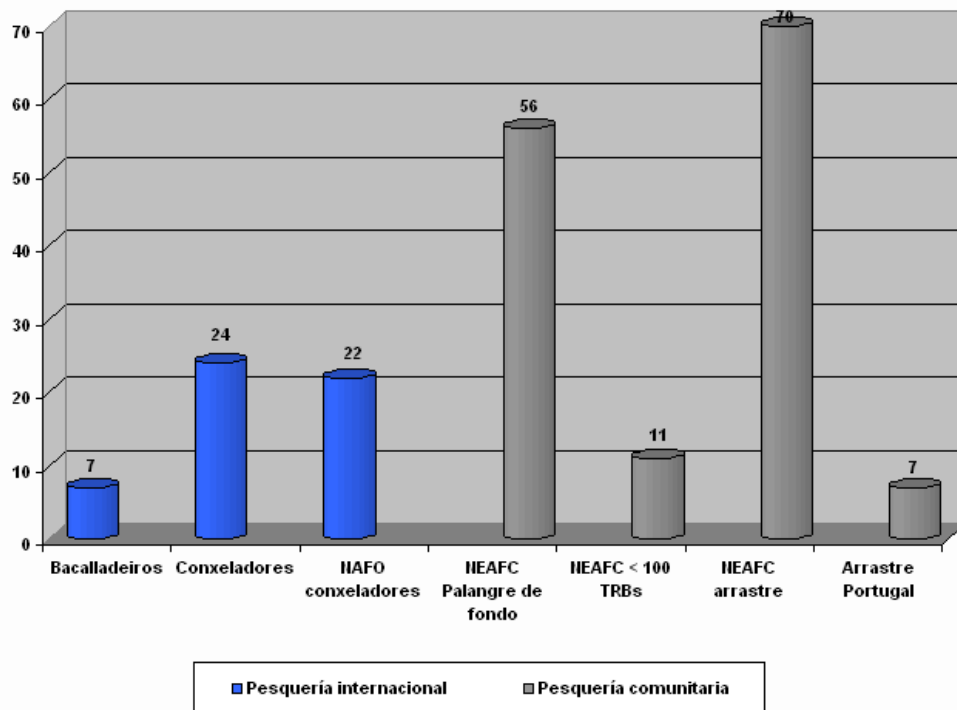
Estas empresas situadas principalmente nos portos e nas súas zonas de influencia dan servizo aos buques pesqueiros, dotándoos do equipamento necesario, aparellos, roupa de traballo etc. para poder desenvolver a actividade pesqueira. Dada a grande variedade de artes de pesca que existen e o tipo de buques, as necesidades para cada un deles son tamén diferentes.

É importante para as empresas de servizos ao sector pesqueiro coñecer os tipos de frota e as artes que utilizan cada unha delas pois en función disto demandarán uns produtos/ servizos determinados.

Os arrastreiros conxeladores, por exemplo, utilizan grande cantidade de redes e pasan grandes tempadas no alto mar polo que realizan importantes investimentos en equipamento de frío. A frota de baixura, pola súa banda, é a principal consumidora de aparellos como os trasmallos, rascos, palangriños etc.

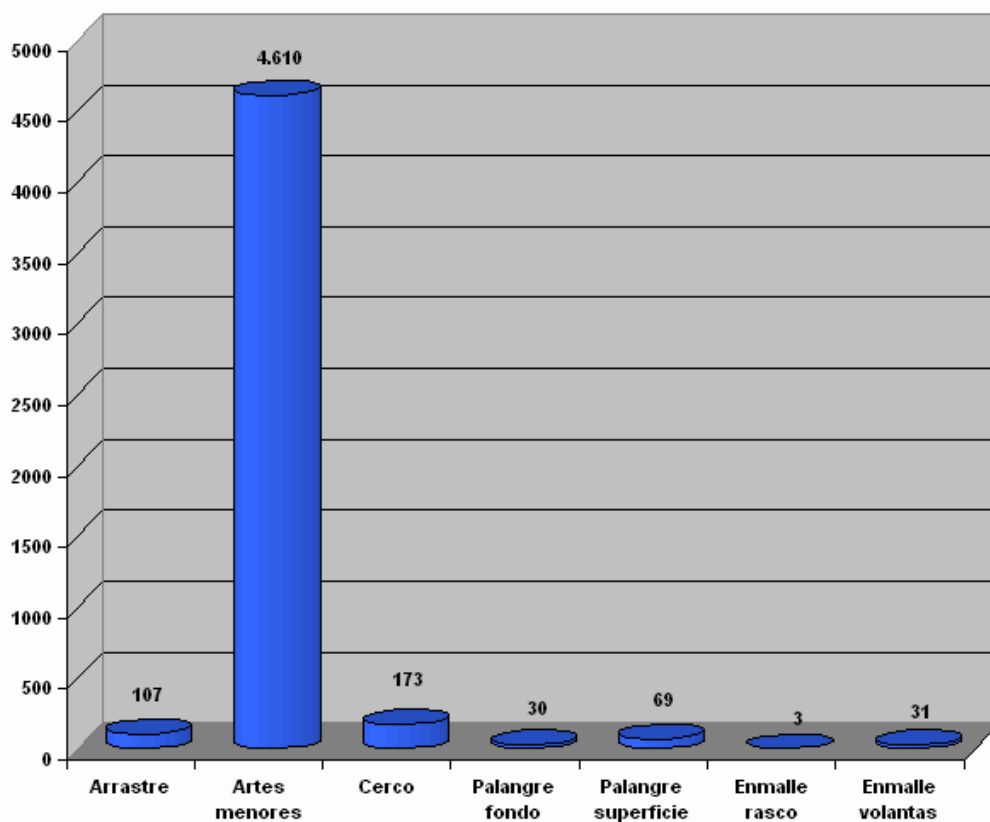
A frota galega divídese en dúas categorías: os buques que faenan fóra do ámbito territorial galego e a frota costeira. A continuación móstranse dous gráficos onde se pormenoriza o tipo e número de buques dentro de cada frota:

Cadro 3: Gráfico dos tipos de buques que faenan fóra do ámbito territorial galego



Fonte: Plataforma tecnolóxica da pesca. Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos

Cadro 4: Gráfico do número de buques de frota costeira



Fonte: Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos

A frota costeira representa case o 93 % da frota pesqueira de Galicia e encóntrase moi espallada polos portos de Galicia.

Dos buques que faenan fóra do ámbito territorial, os palangreiros de superficie (ver glosario) representan o maior número, seguidos polos do caladoiro de Marrocos e as unidades do Gran Sol. Estes buques encóntranse basicamente nos portos de Vigo e A Coruña.

Outra rama da pesca é a pesca deportiva. O incremento da calidade de vida, o maior tempo dedicado ao lecer, xunto co turismo, propician que cada vez máis persoas se interesen por este deporte. Todo isto, xunto co Plano de Instalacións Náutico-Deportivas de Galicia e cos adiantos tecnolóxicos ligados ao tráfico de salvamento marítimo, a afluencia de embarcacións deportivas, está a aumentar considerablemente. En Galicia existen 24 portos deportivos.

No porto pesqueiro existen un amplo número de equipamentos e funcións entre as cales son importantes a de ser o lugar de aprovisionamento de víveres para os mariñeiros ou de carburantes para os buques, así como a de proporcionar os medios necesarios para a reparación de barcos e de toda clase de equipamento mecánico e electrónico co que van equipadas hoxe as embarcacións, o cal representa unha oportunidade de negocio ben definida e dirixida a un tipo de cliente moi concreto.

5. MERCADO

5.1. Análise da demanda

A lectura deste capítulo permitirache coñecer:

>O TEU MERCADO, A SÚA ESTRUTURA E A SÚA EVOLUCIÓN.

>UN MÉTODO PARA QUE PODAS ESTIMAR O TAMAÑO DO MERCADO NA TÚA ÁREA DE INFLUENCIA E A PARTE DESE MERCADO QUE VAS PODER CAPTAR.

>OS TIPOS DE CLIENTES QUE INTEGRAN O TEU MERCADO E AS SÚAS CARCATERÍSTICAS MÁIS IMPORTANTES.

A análise da demanda permitirache tirar as seguintes conclusións:

- **Aprovisionar un buque de altura para sair a pescar, costa unha media de 300.000 euros anuais e un da frota costeira arredor de 20.000 euros.**
- **A frota de altura representa o maior volume de venda das empresas auxiliares do sector pesqueiro.**
- **A calidade é especialmente importante no caso de reparación de equipos técnicos para a navegación ou detección da pesca.**

5.1.1. Tamaño do mercado

Cal é o tamaño do mercado dos servizos auxiliares ao sector pesqueiro?

Existe algún criterio para segmentar o mercado?

O mercado da pesca é moi amplo e por este motivo, o estudo do tamaño de mercado dos servizos auxiliares céntrase nas actividades propias deste subsector.

Para estimar o tamaño de mercado dos servizos auxiliares ao sector pesqueiro tívose en conta o gasto que realiza a frota pesqueira galega nos servizos auxiliares. O resultado de multiplicar o número de barcos de altura e o número de barcos de frota costeira, polo que gasta anualmente cada armador en equipar o buque para saír a faenar, é o tamaño do mercado dos servizos auxiliares da pesca.

Segundo os armadores consultados, preparar un buque de altura para saír a pescar custa unha media de 300.000 euros anuais e un da frota costeira por volta dos 20.000 euros.

Debe apuntarse que estes datos son orientativos pois os gastos serán maiores ou menores dependendo do tipo de barco de que se trate.

Frota de altura: 144 (barcos) x 300.000 euros = 432.000.000 euros

Frota costeira: 5.023 (barcos) x 20.000 euros = 100.460.000 euros

Total: 532.460.000 euros

O custo total de preparar anualmente toda a frota pesqueira galega ascende a 350 millóns de euros, o que reflite que é un dos principais sectores económicos de Galicia.

Debe ser sinalado, que a pesar de a frota de altura representar tan só o 7% da totalidade da frota, esta supón máis da metade (54%) do tamaño de mercado.

5.1.2. Definición dun método de cálculo do tamaño do mercado

Como podo calcular o tamaño do meu mercado?

En primeiro lugar convén indicar que calquera mercado está afectado por unha serie de factores ou variables. É necesario que o empresario os coñeza e valore, pois son determinantes para que exista ese mercado e teña un tamaño suficiente.

Debido á natureza do sector da pesca, nesta actividade identifícase un único entorno. As empresas auxiliares do sector pesqueiro atópanse, principalmente, nos portos pesqueiros e na súa área de influencia. No caso de empresas de fabricación acostúmanse localizar en polígonos industriais próximos ás zonas portuarias.

No apartado 8.6: Factores que inflúen no Tamaño do Mercado, inclúese unha táboa coas variables que se considera que poden ter unha incidencia sobre o tamaño do mercado dos servizos auxiliares ao sector pesqueiro e unha valoración da súa influencia por entorno. Ademais, proporciónase a fonte e o método de recolla da información correspondente. A análise da información anterior axudarache a realizar unha estimación da dimensión do mercado das empresas auxiliares do sector pesqueiro.

A continuación, móstrase un exemplo de como realizar o cálculo na área de influencia na que decidiras instalarte.

Seguramente, de forma intuitiva, xa pensarás instalarte nun porto. Debes ter en conta que a elección do mesmo determinará os produtos ou servizos que che demandará a clientela. Non é o mesmo situarse nun grande porto pesqueiro como o da Coruña ou Vigo, onde predominan os buques de altura, que nun porto máis pequeno onde a maioría son embarcacións pertencentes á pesca de baixura ou de marisqueo.

Por exemplo se te vas situar no porto da Coruña debes saber que na Coruña existen 99 barcos da frota costeira e 36 de frota de altura. Multiplicando o número de barcos polo gasto medio anual de cada un, obtés o tamaño de mercado da túa zona de influencia.

Cadro 5: Indicación do cálculo do tamaño do mercado

Tipo de barco	Número	Gasto medio anual	Tamaño de mercado na zona de influencia
Frota costeira	99	300.000	29.700.000,00
Frota de altura	36	20.000	720.000,00

Fonte: Elaboración propia

Cando decidas que produto vas ofrecer deberías de calcular o tamaño do teu mercado do mesmo xeito que se realizou pero para ese produto en concreto.

Establece o número de empresas competidoras que ofrecen o mesmo produto que a túa empresa na túa área de influencia e o seu volume de facturación aproximado.

Visita os teus competidores directos (como se foses un posible cliente) para identificar os produtos e servizos que ofrecen, o seu prezo e calidade, así como a porcentaxe de mercado que absorben.

Identifica os teus posibles clientes para saber que produtos demandan:

- **Frota de altura**
- **Frota costeira**
- **Buques mercantes**
- **Pesca deportiva**
- **Particulares**

Con toda a información que obteñas poderás calcular cal pode ser o tamaño do mercado dos servizos auxiliares ao sector pesqueiro dentro da túa área de influencia.

A partir dos resultados obtidos, poderás construír varios escenarios, (pesimista-normal-optimista), e contrastalos co volume de vendas que necesitas para cubrir os gastos que esixe a posta en marcha da túa empresa.

Na Guía de Recursos, que pertence a esta mesma colección, e se atopa dispoñible en formato web (<http://guias.bicgalicia.es>), proporciónase unha breve explicación dos métodos de análise de mercado máis empregados polos emprendedores.

5.1.3. Tipos e características dos clientes

A que tipos de clientes podó dirixirme?

Que características presentan?

Cales son os aspectos máis valorados pola clientela?

Á hora de crear unha empresa é importante coñecer o tipo de clientes e que variables son as que máis valoran á hora de demandar un servizo auxiliar ao sector pesqueiro.

Os clientes das empresas de servizos auxiliares ao sector pesqueiro son: a frota de altura, a frota costeira, os buques mercantes, a pesca deportiva e os particulares. No cadro dos buques de pesca e mercantes, os armadores son quen efectúan as compras.

Cadro 6: Perfil do cliente dunha empresa de servizos auxiliares ao sector pesqueiro, Galicia, 2004, (%)

Tipos de clientes	% Ventas
Frota de altura	35,72%
Frota costeira	9,99%
Buques mercantes	32,57%
Pesca deportiva	8,69%
Particulares	13,03%
Ámbito xeográfico	% Ventas
Cientes ámbito local	43,64%
Cientes ámbito provincial	9,17%
Cientes ámbito autonómico	1,47%
Cientes ámbito estatal	16,14%
Cientes ámbito internacional	29,58%

Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas.

A frota de altura representa o maior volume de venda das empresas auxiliares do sector pesqueiro. Dentro da frota de altura, os clientes máis importantes son: as unidades do Gran Sol e en menor medida as do caladoiro de Marrocos, os palangreiros de superficie, os boniteiros e os bacallaeiros.

Debe sinalarse que a elevada porcentaxe que aparece en buques mercantes é debido a que os provisionistas non son subministradores exclusivos dos buques pesqueiros senón que, como se reflite nos resultados obtidos, os mercantes representan unha parte importante dos seus clientes. A maioría destes buques proveñen do estranxeiro, o que fai que case un 30 % da totalidade dos clientes dos servizos auxiliares do sector pesqueiro sexan do ámbito internacional.

Dentro da pesca costeira, a demanda de accesorios céntrase no palangre e nas redes e nasas.

Case a metade das vendas son de ámbito local, pois a frota de cada porto acostuma acudir ás empresas da zona cando precisa un produto ou servizo deste tipo. A porcentaxe de clientes estranxeiros (29%) débese aos barcos da mariña mercante que atenden os provisionistas de buques.

A continuación amósase un cadro no cal se valoran distintas variables, segundo a súa importancia para o cliente, á hora de tomar a decisión de compra dun produto ou servizo.

Cadro 7: Valoración do produto por parte do cliente (1-10), Galicia, 2004

Variables	Valoración
Calidade produto	8.4
Servizos complementarios	8.1
Atención ao cliente	7.9
Prezo produto	7.8
Coñecemento produto	7.5
Localización local	7.1
Presentación produto	6.5
Servizos posvenda	6.0
Medios de pagamento	5.5
Aspecto local	5.4

Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas.

No que se refire ao produto, o cliente valora en primeiro lugar a calidade e o prezo. No segundo lugar, valora os servizos complementarios e a atención recibida. A localización do local é un factor importante, valorado polo cliente, debido á localización da actividade pesqueira, concentrada nas zonas portuarias.

Segundo a entrevista realizada a un experto do sector, a calidade é especialmente importante no caso de reparación de equipamento técnico para a navegación ou detección da pesca.

Identifica con claridade os teus posibles clientes e realiza a túa actividade empresarial baseándote nas valoracións do cliente.

5.2. Análise competitiva

A lectura deste capítulo permitirache coñecer:

> **AS FORZAS BÁSICAS QUE DETERMINAN O GRAO DE COMPETENCIA DENTRO E FÓRA DA ACTIVIDADE.**

> **COMO SON AS EMPRESAS, A SÚA ESTRUTURA XURÍDICA E LABORAL ASÍ COMO A SÚA DIMENSIÓN.**

> **AS PRINCIPAIS BARREIRAS DE ENTRADA E SAÍDA QUE EXISTEN NA ACTIVIDADE.**

> **OS PRODUTOS ALTERNATIVOS OU SUBSTITUTOS QUE COMPITEN COS SERVIZOS AUXILIARES AO SECTOR PESQUEIRO.**

> **O PODER DE NEGOCIACIÓN DOS CLIENTES E OS PROVEDORES.**

A lectura deste capítulo permitirache tirar as conclusións que se amosan no seguinte cadro:

FORZAS COMPETITIVAS	INTENSIDADE
INTENSIDADE DA COMPETENCIA	<p>Alta.</p> <p>Dificultade para se diferenciar.</p> <p>Concentración empresarial en zonas reducidas.</p>

FORZAS COMPETITIVAS	INTENSIDADE
<p>AMEAZA DE NOVOS COMPETIDORES</p>	<p>Empresas comercializadoras e de servizos:</p> <p>Barreiras de entrada: Media</p> <p>Baixos investimentos para iniciar a actividade.</p> <p>Difícil acceso a carteira de clientes.</p> <p>Barreras de saída: Media-baixa.</p> <p>Posibilidade traspaso do local.</p> <p>Empresas de fabricación:</p> <p>Barreiras de entrada: Alta</p> <p>Altos investimentos para iniciar a actividade.</p> <p>Dificultade de acceso a carteira de clientes.</p> <p>Barreiras de saída: Alta</p> <p>Dificultade de traspaso do local.</p> <p>Dificultade de venda de maquinaria no caso de fábricas.</p>
<p>PRESIÓN DE PRODUTOS SUBSTITUTOS</p>	<p>Media.</p> <p>Competencia de grandes superficies.</p> <p>Reparacións propias.</p>
<p>PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEDORES</p>	<p>Baixo.</p> <p>Ampla oferta de provedores.</p>
<p>PODER DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES</p>	<p>Media-alta.</p> <p>Ampla oferta de empresas onde elixir.</p> <p>Pouca diferenciación na prestación do servizo.</p> <p>Dependencia dalgúns sectores da actividade.</p>

5.2.1. Análise das empresas competidoras

Cantas empresas hai e onde están situadas?

Resulta atractiva a actividade das empresas de servizos ao sector pesqueiro para se decidir a crear unha empresa destas características?

Que personalidade xurídica debe adoptar a miña empresa?

Que cifras de facturación e emprego se están conseguindo?

Cales son as instalacións adecuadas para a práctica da miña actividade?

5.2.1.1. Número de empresas e a súa distribución territorial

Cantas empresas de servizos auxiliares ao sector pesqueiro hai en Galicia?

Como están distribuídas?

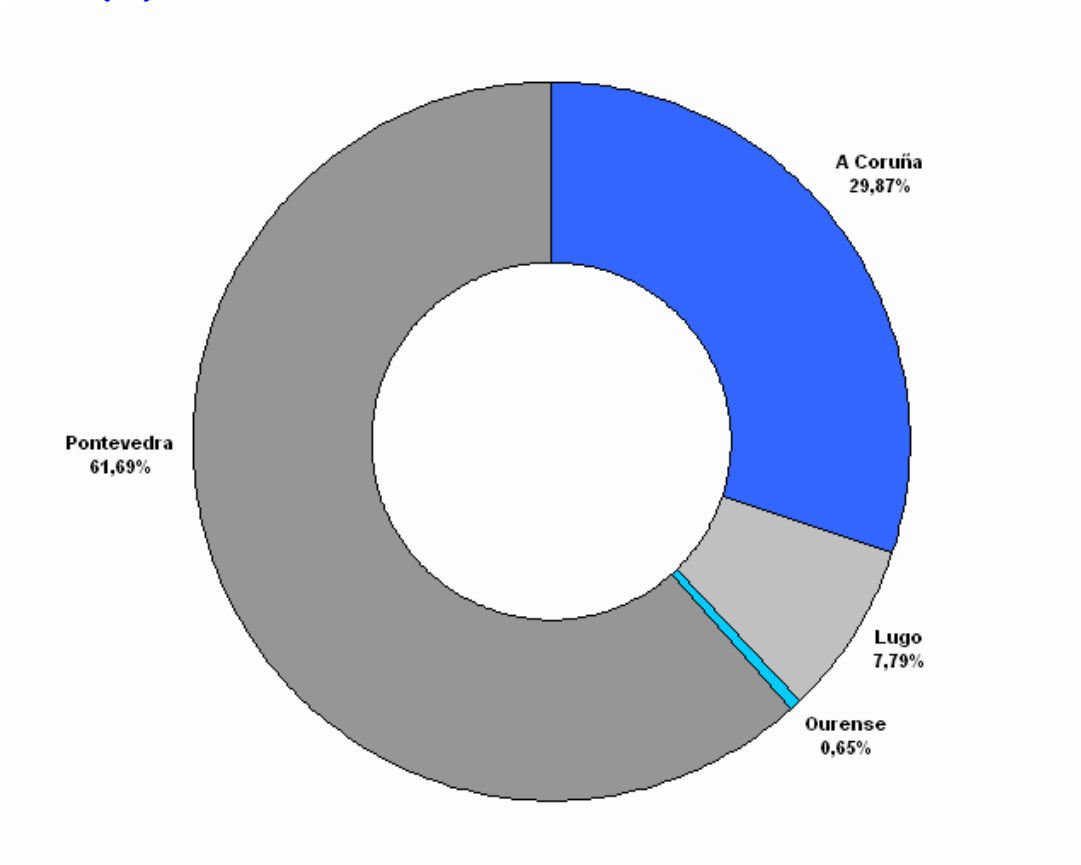
A identificación de empresas de servizos auxiliares ao sector pesqueiro que existen en Galicia plantea certas dificultades xa que os epígrafes estatísticos (CNAE/IAE) baixo os que se encadran estas actividades son de carácter xeral. Inflúen ademais as características que presentan este tipo de establecementos, posto que moitos deles diversificaron os seus servizos e non presentan unha delimitación clara do sector de actividade. Así por exemplo, moitas das empresas de efectos navaías distribúen tamén subministración industrial, a maioría de empresas instaladoras de servizos de frío en buques realizan instalacións de frío industrial, os fabricantes de embalaxes para peixe subministran a empresas doutros sectores etc. Os epígrafes de CNAE nos cales se recollen empresas deste tipo son: 175 Outras industrias téxtiles, 204 Fabricación de envases e embalaxes de madeira, 453 Instalacións de edificios e obras, 513 Comercio por xunto de produtos alimenticios, bebidas e tabaco, e 516 Comercio por xunto de maquinaria e equipamento. A través deles localizáronse 10.735 empresas, no entanto, estes rexistros inclúen empresas que realizan actividades diversas, polo que non son de utilidade para determinar con exactitude o número de empresas auxiliares do sector pesqueiro.

A través das consultas levadas a cabo en directorios comerciais identificáronse un total de 305 empresas e asociacións que prestan servizos auxiliares ao sector pesqueiro. A clasificación das mesmas segundo a actividade que desenvolven é a seguinte:

- Empresas de efectos navais.

Localizáronse un total de 163 empresas de efectos navais en Galicia, coa distribución provincial seguinte

Cadro 8: Gráfico do número de empresas de efectos navais, Galicia, 2006 (%)



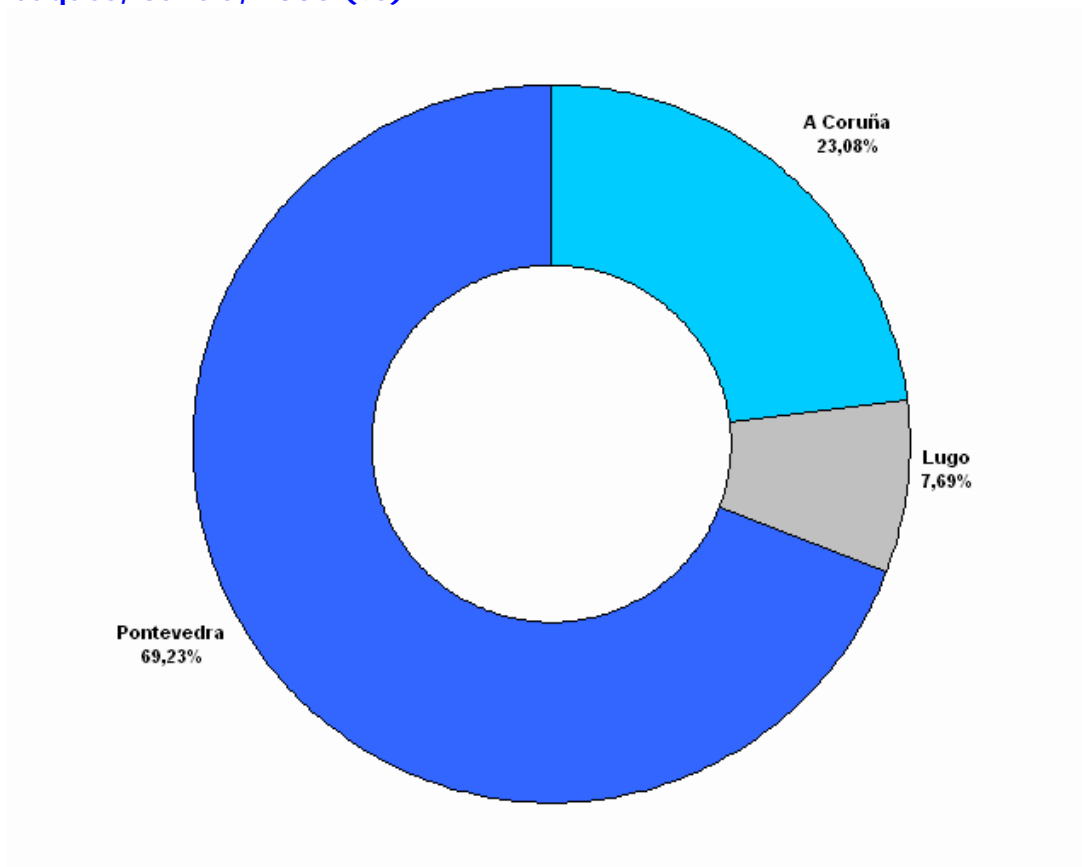
Fonte: Elaboración propia a partir de Directorios Comerciais

Como pode observarse, a provincia que conta cun maior número de empresas de efectos navais é Pontevedra que, con 97 establecementos, presenta case un 60% do total. A Coruña reúne ao redor dun 33%, con 5 establecementos, mentres que en Lugo localízanse 12 empresas deste tipo, o que supón un 7.36% do total. Cabe sinalar que este tipo de establecementos tamén fornecen de material a barcos de recreo e embarcacións de pesca deportiva, o que explica que estes establecementos se localicen espallados en distintas zonas costeiras.

- Empresas de aprovisionamento de buques.

Galicia conta con 34 empresas dedicadas ao abastecemento de buques de produtos alimenticios, alén dalgún tipo de artigos, como luvas, botas ou material de ferretería naval, fundamentalmente. Estes encóntranse distribuídos por provincias da forma que se mostra no gráfico seguinte:

Cadro 9: Gráfico do número de empresas de aprovisionamento de buques, Galicia, 2006 (%)



Fonte: Elaboración propia a partir de Directorios Comerciais.

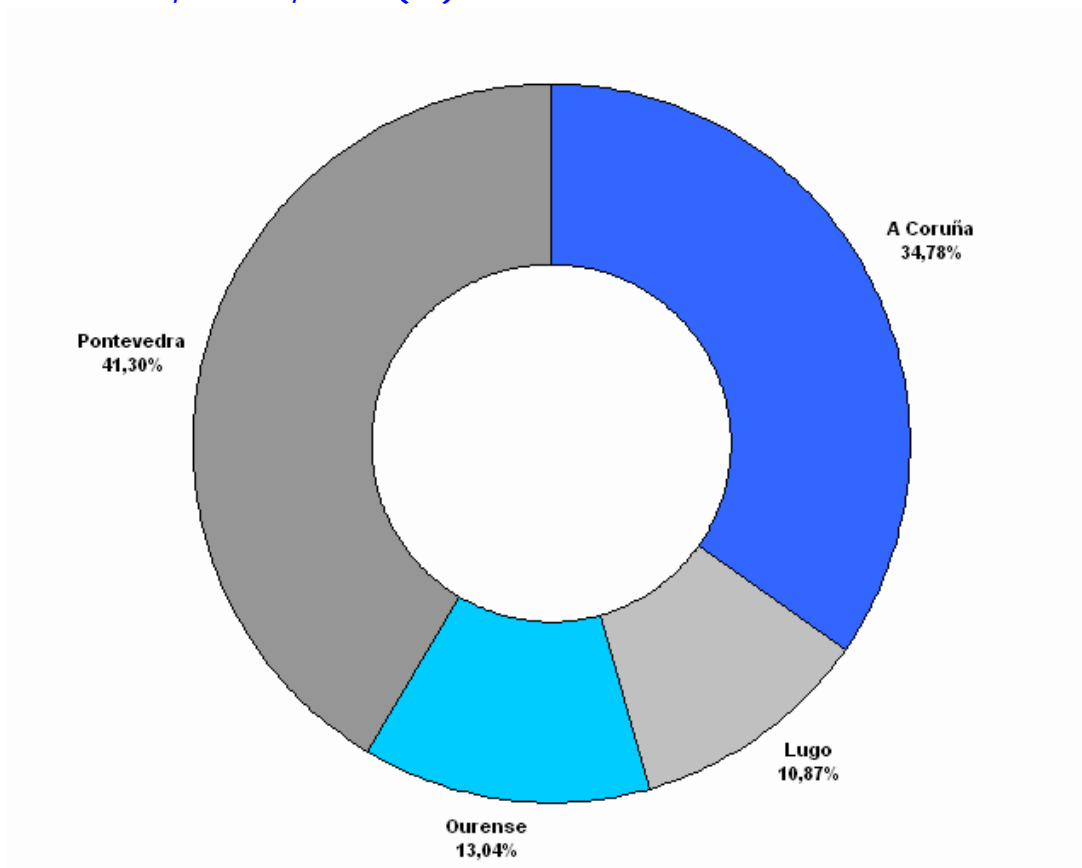
A provincia que conta cun maior número de provisionistas de buques é Pontevedra na cal se encontran 23 empresas, un 67.65% do total. Na Coruña localízanse 10 destas empresas, un 29.41%, mentres que en Lugo só se encontrou unha empresa que preste este servizo. Esta distribución provincial débese á importancia que teñen os portos de Vigo e A Coruña canto ao número de buques dedicados á pesca industrial, de altura e de grande altura, así como ao desembarco de mercadorías, que son os usuarios principais deste tipo de servizo.

Da mesma maneira, hai que sinalar que existen algunhas empresas de venda por xunto do sector da alimentación que, aínda que non están especializadas no aprovisionamento de buque, tamén realizan este servizo.

- Empresas de fabricación de caixas e embalaxes.

Calcúlase que existen 30 empresas dedicadas á fabricación de caixas e embalaxes, tanto de madeira como doutros materiais, para produtos de pesca en Galicia. No entanto, o número de empresas que prestan este servizo é maior, posto que hai outros tipos de empresas localizadas en zonas portuarias (aserradeiros, etc.) que tamén fornecen deste material aos buques.

Cadro 10: Gráfico do número de empresas de fabricación de caixas e embalaxes, Galicia, 2006 (%)



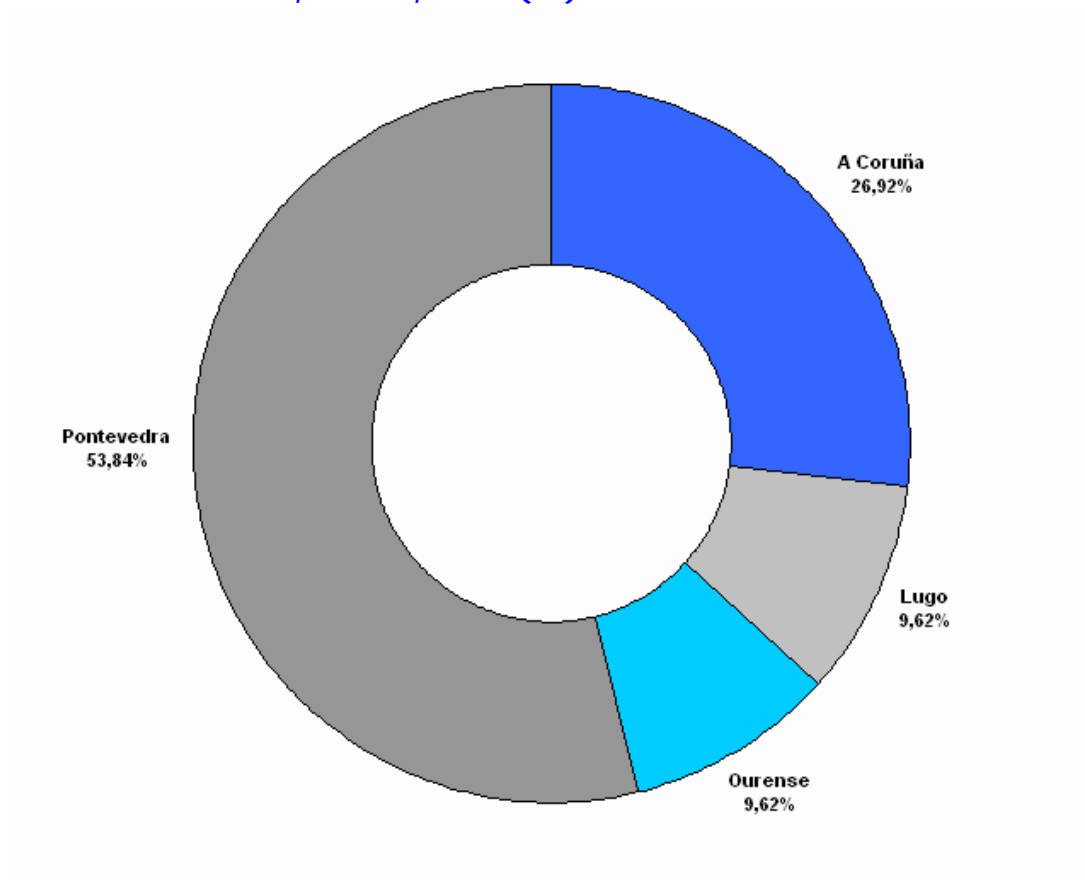
Fonte: Directorios comerciais

O maior número de empresas deste tipo localízase na provincia de Pontevedra, que conta con 19, un 63.33% do total. A Coruña posúe 8 empresas e Lugo 3, o que supón un 26.67% e 10% respectivamente.

- Servizos de frío e fabricación de xelo.

Nesta categorización inclúense dous tipos de empresas, aquelas que se dedican a instalar os equipamentos frigoríficos no buque e as que fabrican e comercializan xelo. Isto é debido a que, dependendo do tipo de frota de que se trate, acostuma utilizarse un ou outro método de conservación das capturas ata o desembarco da pesca no porto. Así, a frota de baixura normalmente abastécese de xelo para a conservación, posto que se trata de embarcacións de pequeno tamaño que faenan en zonas próximas á costa, e por tanto descargan a pesca nun breve prazo de tempo desde a súa captura, mentres que a frota de altura e grande altura acostuma levar dentro do propio buque os servizos de refrixeración necesarios para a conservación durante longos períodos de tempo.

Cadro 11: Gráfico do número de empresas de servizos de frío e fabricación de xelo, Galicia, 2006 (%)



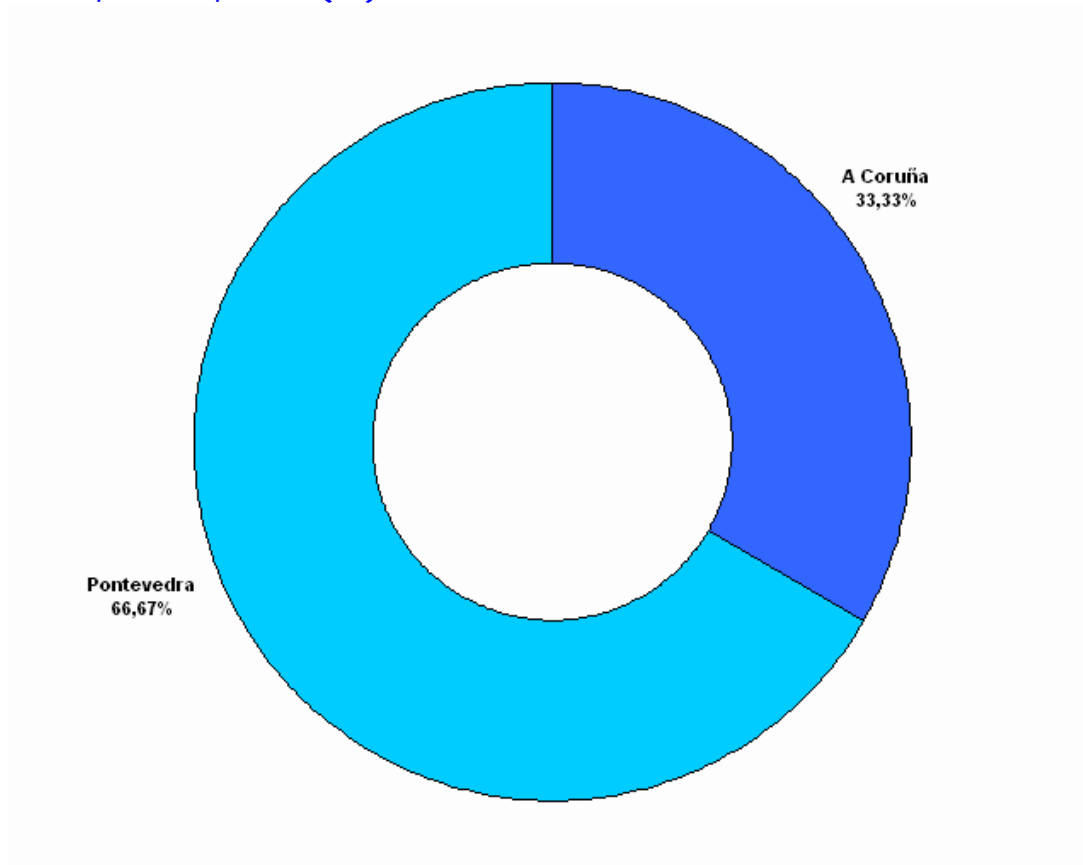
Fonte: Elaboración propia a partir de Directorios Comerciais.

Do total de 36 empresas deste tipo que se localizaron en Galicia, 15 atópanse na provincia da Coruña, o que supón unha porcentaxe do 41.67%, mentres que Pontevedra posúe 13 destas empresas, un 36.11% do total. O predominio da provincia de A Coruña canto ao número de empresas deste tipo explícase polo volume de peixe fresco que chega ao porto de A Coruña, en contraposición á predominancia do porto de Vigo en descargas de peixe conxelado. Na provincia de Lugo localízanse 8 empresas deste tipo, un 22.22% sobre o total, todas elas dedicadas á instalación de servizos de frío, debido ao predominio de buques de altura nos portos pesqueiros desta provincia.

- Empresas de fabricación de cordoería e redes.

En Galicia existen un total de 29 empresas dedicadas á fabricación de cordoería e redes, coa seguinte distribución provincial:

Cadro 12: Gráfico do número de empresas de fabricación de cordoería e redes, Galicia, 2006 (%)



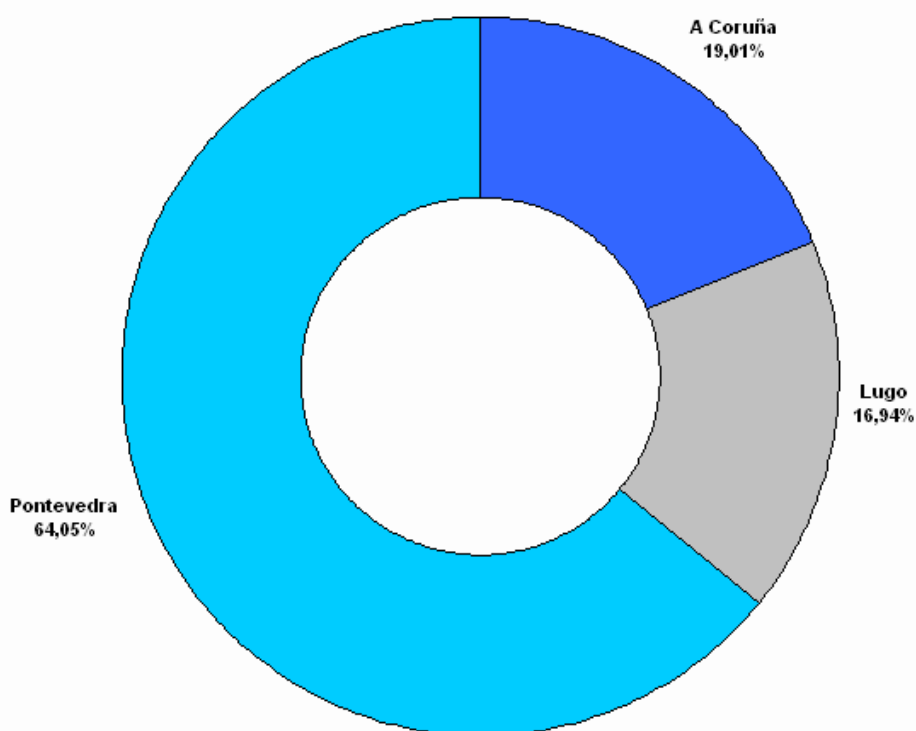
Fonte: Elaboración propia a partir de Directorios Comerciais.

Pontevedra conta co maior número de empresas dedicadas a esta actividade, en total 17, o que supón un 58.62% do total, mentres que na provincia da Coruña localízanse 11 empresas deste tipo, o que supón unha porcentaxe de 37.93%. En Lugo só se atopou 1 empresa de este tipo.

- Servizos de reparación de redes.

Dentro desta categoría inclúense todos aqueles servizos de reparación, mantemento e confección de redes. O número de traballadores dedicados á prestación deste servizo en Galicia é difícil de determinar, posto que é unha actividade que tradicionalmente contou con baixos niveles de asociacionismo e creación de empresas. Na actualidade existen un total de 13 Asociacións de Redeiras en Galicia, que agrupan a 310 traballadores.

Cadro 13: Gráfico do número de traballadores de servizos de reparación de redes, Galicia, 2005 (%)



Fonte: Elaboración propia a partir de "Estudio socioeconómico das redeiras en Galicia". Boletín Informativo nº1

Como pode observarse no gráfico, A Coruña aglutina o maior número de traballadores dedicados a esta actividade, un 60% do total, que se atopan agrupados en 7 Asociacións. Pontevedra reúne un 26.45% do total, contando con 5 Asociacións do sector, e Lugo, con 1 Asociación, reúne un 13.55% dos traballadores dedicados a este servizo en Galicia.

No entanto, cabe sinalar que o número de traballadores dedicados a esta actividade en Galicia é moito maior, posto que é un sector cun asociacionismo moi recente (a totalidade destas 13 Asociacións foron creadas durante os anos 2003 e 2004). Segundo se sinala no "Estudio socioeconómico das redeiras/os en

Galicia" elaborado por Fondo Formación e a Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos, estímase que o total de traballadores dedicados a esta actividade en Galicia sitúase entre 900 e 1.200, dos cales a provincia da Coruña reuniría un 52%, Pontevedra un 32.08% e Lugo un 10.42%.

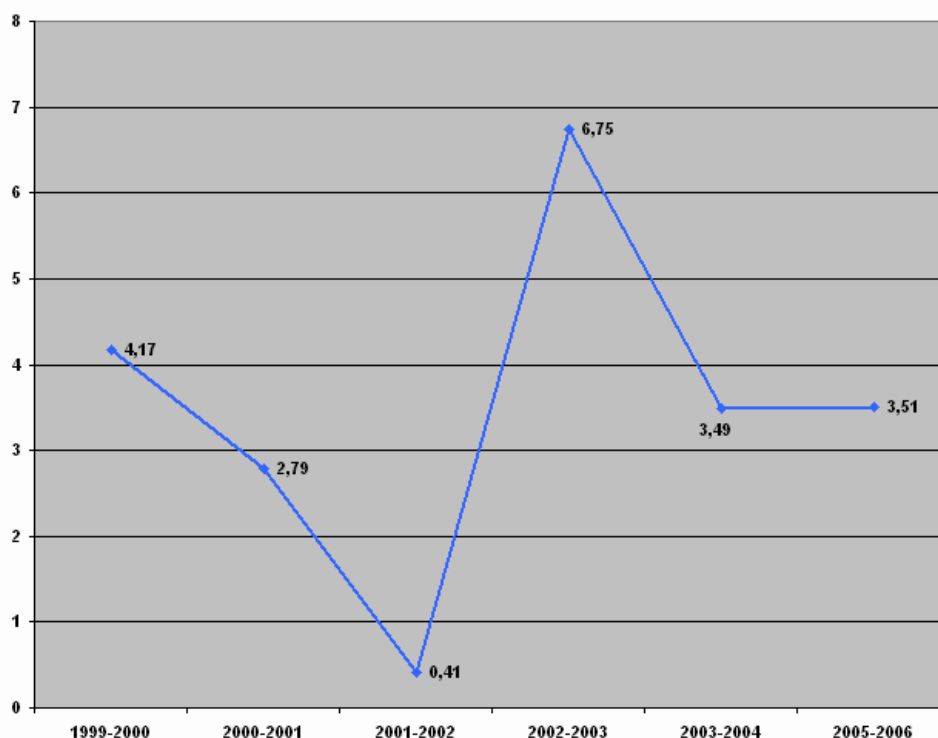
Cabe sinalar que o reducido número de empresas que se atopan na maioría das actividades na provincia de Lugo débese fundamentalmente a que, tras a agrupación dos armadores do porto de Celeiro na empresa "Porto de Celeiro S.A" en 1994, así como a constitución da "Asociación de Armadores de Burela S.A." en 1996, produciuse unha integración das empresas prestadoras destes servizos nestes entes, proporcionando o servizo a todos os asociados do grupo.

5.2.1.2. Evolución na creación de empresas

Un dos síntomas do dinamismo dun mercado é a aparición de novas empresas.

A seguinte gráfica reflite a creación de empresas inscritas nos epígrafes de CNAE que inclúen actividades ou servizos do sector pesqueiro. Aínda que este é un ámbito de análise máis xeral, pode servir para establecer un ámbito de referencia para a actividade. Os rexistros destes epígrafes mostran a seguinte evolución na creación de empresas nestas actividades:

Cadro 14: Gráfico da evolución na creación de empresas de servizos ao sector pesqueiro, Galicia, 2000-2006 (%)



Fonte: Elaboración propia a partir de datos do INE, Directorio Central de Empresas.

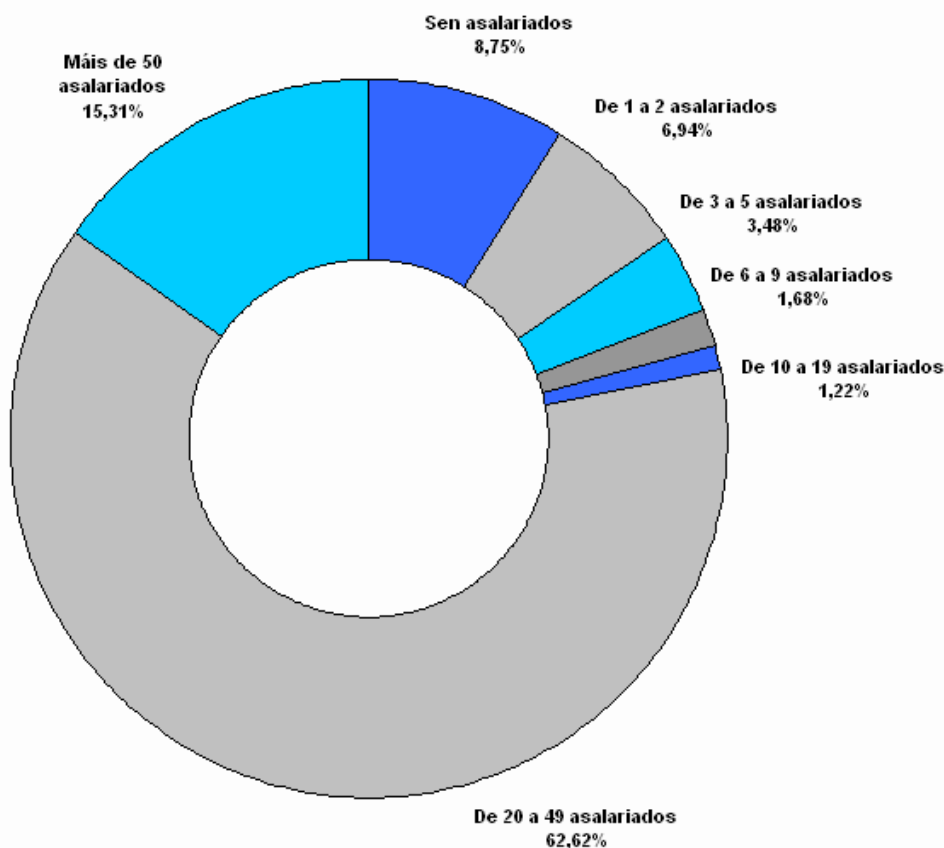
Como pode observarse no gráfico anterior, a evolución na creación de empresas desde o ano 2000 é pouco significativa. Hai que sinalar que o crecemento producido no ano 2003 é debido á maior creación de empresas incluídas no epígrafe 453 Instalacións de edificios e obras, fundamentalmente polo auxe do sector da construción a partir deste ano, posto que a maioría das empresas dedicadas a servizo de frío realizan, alén de instalacións de frío en buques, traballos deste tipo en edificacións e naves industriais.

Esta evolución vese corroborada polos datos obtidos a través das entrevistas realizadas, posto que o 37.50% das empresas consultadas levan máis de 21 anos en funcionamento e o 62.50% restante levan abertas entre 6 e 20 anos, o que mostra a escaseza na creación de novos negocios deste tipo nos últimos anos.

5.2.1.3. Emprego

Segundo unha estimación realizada mediante datos tirados do Directorio Central de Empresas, o volume de emprego xerado en Galicia polas empresas inscritas nos epígrafes de CNAE nos cales se atopan os servizos auxiliares ao sector pesqueiro é de 43.812 persoas. A continuación analízase a estrutura das empresas segundo o número de asalariados.

Cadro 16: Distribución das empresas de servizos auxiliares ao sector pesqueiro segundo o número de asalariados, Galicia, 2006 (%)



Fonte: Elaboración propia a partir de datos recollidos no INE, Directorio Central de Empresas.

Como se observa no gráfico anterior, un 37% das empresas deste tipo non teñen asalariados, mentres que un 47% teñen entre un e cinco empregados. Isto é debido ao peso que dentro de este sector teñen as empresas comercializadoras, que acostuman presentar un cadro de persoal reducido.

O 15% restante corresponde a empresas que se dedican á fabricación de produtos (empresas de cordoería, fabricación de caixas ou redes), que presentan habitualmente un cadro de persoal fixo de máis de 10 empregados, alén de contar frecuentemente con contratación de persoal eventual en épocas vacacionais ou nas que se incrementa a carga de traballo.

5.2.1.4. Volume de facturación

O volume de facturación que poden alcanzar as empresas de servizos auxiliares ao sector pesqueiro dependerá de factores como o subsector de que se trate, o número de traballadores que teña, o volume de traballo que poida atender, os prezos que fixe por produto e o tipo de clientes aos cales se dirixa.

Segundo datos tirados das entrevistas realizadas, a facturación media de empresas de comercialización de efectos navais é de 300.000 euros, aínda que en establecementos con varios puntos de venda adoita ser maior, chegando a atinxir un volume de facturación superior a 1.200.000 euros.

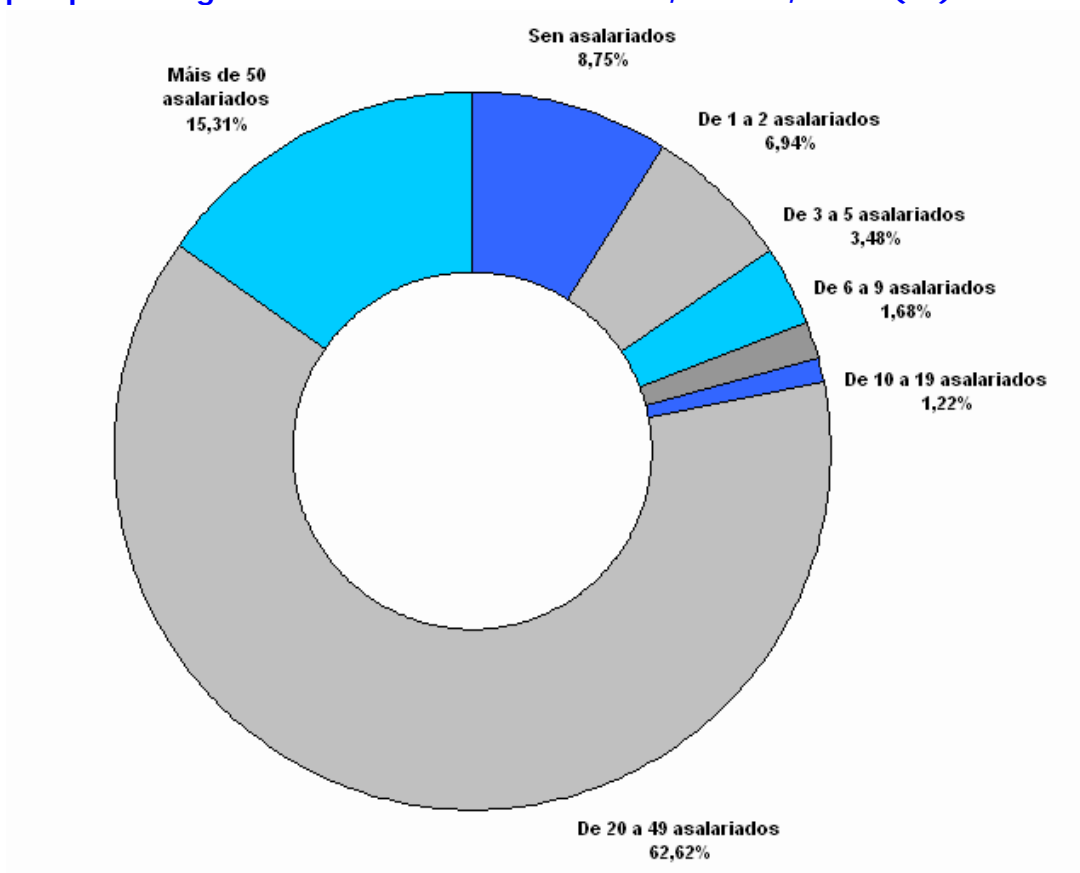
En empresas de aprovisionamento de buques, estímase que a facturación é normalmente de 550.000 euros por termo medio.

Os negocios de servizos auxiliares ao sector pesqueiro que alcanzan unha facturación maior son as empresas de fabricación e servizos (caixas, redes, servizos de frío etc), nas cales se atinxe unha media de 1.600.000 euros.

5.2.1.5. Emprego

Segundo unha estimación realizada mediante datos tirados do Directorio Central de Empresas, o volume de emprego xerado en Galicia polas empresas inscritas nos epígrafes de CNAE nos cales se atopan os servizos auxiliares ao sector pesqueiro é de 43.812 persoas. A continuación analízase a estrutura das empresas segundo o número de asalariados.

Cadro 16: Distribución das empresas de servizos auxiliares ao sector pesqueiro segundo o número de asalariados, Galicia, 2004 (%)



Fonte: Elaboración propia a partir de datos recollidos no INE, Directorio Central de Empresas.

Como se observa no gráfico anterior, un 37% das empresas deste tipo non teñen asalariados, mentres que un 47% teñen entre un e cinco empregados. Isto é debido ao peso que dentro de este sector teñen as empresas comercializadoras, que acostuman presentar un cadro de persoal reducido.

O 15% restante corresponde a empresas que se dedican á fabricación de produtos (empresas de cordoería, fabricación de caixas ou redes), que presentan habitualmente un cadro de persoal fixo de máis de 10 empregados, alén de contar frecuentemente con contratación de persoal eventual en épocas vacacionais ou nas que se incrementa a carga de traballo.

5.2.1.6. Instalacións

As instalacións necesarias para a realización destes servizos variarán en función da actividade que desenvolva a empresa.

En función do traballo de campo realizado, estímase que o tamaño das instalacións das empresas dedicadas á venda de produtos oscila entre 100 e 700 m².

Normalmente o local non presenta compartimentos diferenciados, salvo no caso da oficina, que non acostuma exceder dos 80m² no caso dos negocios de maior tamaño e de 10m² nos máis pequenos. O resto da superficie emprégase como zona de almacén de mercadorías e zona de atención ao público, separadas estas por un mostrador no caso de tendas de venda de efectos navais.

Esta estrutura normalmente vese alterada no caso de empresas que non teñen venda de produtos, ben sexan empresas de fabricación ou de prestación de servizos, nas cales as instalacións acostuman localizarse nunha nave industrial, teñen unha superficie de ata 5.000 m² e están divididas entre zona de fabricación ou produción, que serve, habitualmente tamén de almacén e zona de oficinas. Nalgunhas ocasións estas instalacións poden estar dotadas tamén de vestiario ou zona de cabinas para o persoal.

Canto á localización, apréciase que a práctica totalidade das empresas deste tipo se localiza en localidades costeiras, situadas fundamentalmente nas zonas portuarias e a súa zona de influencia. No caso de empresas de fabricación, tamén poden atoparse este tipo de negocios en polígonos industriais, sendo estas as que contan cunhas instalacións de maior tamaño.

Á hora de buscar unha localización para a túa empresa debes ter en conta diversos factores como as infraestruturas e vías de comunicación de que dispón a zona. Así mesmo, é importante que coñezas quen van ser os teus principais clientes e onde existe un maior volume dos mesmos, analizando cal pode ser a localización máis axeitada para o teu negocio. Así por exemplo, se o negocio que pensas montar é un servizo de reparación de redes, deberías situarte en portos onde predomine a frota que empregue artes de pesca que necesiten das mesmas, ben sexan embarcacións de arrastre, de cerco, ou de enmalle de nasas, se a túa empresa se vai dedicar á instalación de servizos de frío en buques deberás buscar unha localización próxima a algún porto onde predomine a frota de altura etc. Podes consultar nesta guía o cadro cos principais tipos de frota nos portos galegos, no apartado 8.1 Anexo de información estatística de interese.

Os medios cos cales contan os negocios de servizos auxiliares ao sector pesqueiro para o desenvolvemento do seu traballo dependen da actividade que realice a empresa. Así, no caso de empresas dedicadas á venda de produtos, a práctica totalidade das mesmas contan con ordenador, andeis e elementos de transporte, mentres que as empresas dedicadas á fabricación e prestación de servizos posúen, ademais, maquinaria específica para o desenvolvemento da súa actividade, como teares, equipamento para a instalación de frío, ferramentas para a reparación de redes etc.

5.2.2. Análise dos competidores potenciais

Que barreiras de entrada e saída existen na actividade?

As barreiras de entrada e saída afectan o nivel de competencia dun mercado porque, segundo a súa intensidade, aumentan ou diminúen o seu atractivo. Para ver o efecto das barreiras sobre o mercado, vaise pór un exemplo: Se as barreiras de entrada son baixas haberá moitos emprendedores dispostos a iniciarse na actividade. Se a isto lle engades un alto número de empresas xa existentes e unhas barreiras de saída altas, atoparás cunha competencia intensa.

As barreiras de entrada no caso de empresas comercializadoras e de servizos teñen unha intensidade media, mentres que en empresas de fabricación a intensidade das mesmas é alta. Isto é debido a diversos factores:

Por unha parte, o investimento inicial preciso no caso de empresas dedicadas á venda de produtos ou prestación de servizos (establecementos de efectos navais, empresas de aprovisionamento de buques, servizos de frío e reparación de redes) non é de grande importancia, posto que a maior partida de gasto emprégase no acondicionamiento do local. Porén, no caso de empresas de fabricación, o montante do investimento amplíase, fundamentalmente pola adquisición de maquinaria especializada. Se optares por alugar o local e abandonas a actividade, perderás os investimentos que fixeras no acondicionamiento do mesmo, mais reducirás o investimento preciso para iniciar a actividade.

Por outra banda, debido á concentración destas empresas e á fidelidade da clientela a un establecemento determinado, resulta difícil o acceso a una carteira de clientes para os emprendedores que se introducen neste mercado.

Polo que respecta ás barreiras de saída, considérase que teñen unha intensidade media-baixa no caso de empresas comercializadoras e de servizos posto que, debido ás características do local, non presentaría dificultades para o seu traspaso. No entanto, no caso de empresas de fabricación, a intensidade das barreiras de saída é alta. Isto é debido á recuperación do investimento en maquinaria, por non existir un mercado desenvolvido de venda de segunda man.

No caso de solicitares préstamos, concorrerá o problema da súa cancelación. As subvencións deberán ser devoltas no caso de a empresa pechara antes do período fixado na propia convocatoria das subvencións.

5.2.3. Produtos substitutos

Que alternativas existen ás empresas de servizos auxiliares ao sector pesqueiro?

Que vantaxes e inconvenientes teño fronte a elas?

A identificación de produtos substitutos supón a procura doutros servizos que podan cumprir a mesma función e, por tanto, satisfacer as mesmas necesidades que o servizo que ofrecen as empresas que prestan servizos auxiliares ao sector pesqueiro. Os produtos substitutos inflúen sobre a competencia xa que se teñen un prezo máis baixo e/ou un atractivo maior que o servizo xerado polas empresas da actividade, parte da demanda desprazarase cara o substituto.

En primeiro lugar, en relación á actividade das empresas dedicadas á comercialización de produtos, cabe citar como alternativa a posibilidade de fornecemento en grandes superficies comerciais, tanto de artigos de ferretería naval como de produtos alimenticios. A principal vantaxe que presentan estas grandes superficies fronte ás empresas auxiliares, é a capacidade que teñen as primeiras para atraer a clientela con ofertas puntuais de produtos, o que pode supor un desprazamento da demanda cara estes centros. Como contrapartida, as empresas auxiliares ofrecen un servizo personalizado, o que lles outorga a capacidade de fidelizar a clientela.

Así mesmo, no referente á prestación de determinados servizos, como os de reparación de redes, pode aparecer como substituto dos mesmos, tanto o servizo que prestan persoas que non se dedican profesionalmente a esta actividade, como a reparación realizada por traballadores da propia embarcación.

5.2.4. Provedores e o seu poder de negociación

Cales son as características principais dos provedores?

Que aspectos debo valorar para elixir un ou outro provedor?

Cales son os prazos de pagamento aos provedores no mercado?

Cal é a capacidade dos provedores para exercer presión sobre a miña empresa?

Os provedores das empresas prestadoras de servizos auxiliares ao sector pesqueiro son diversos, dependendo da actividade que desenvolva a empresa, pero trátase maioritariamente de fabricantes (nun 61.81% dos casos), e no resto dos casos comerciantes por xunto (38.19%). Cabe sinalar que dentro das empresas aquí analizadas algunhas son provedoras doutras como sucede, por exemplo, coas empresas de fabricación de cordoería, que acostuman fornecer ás empresas de fabricación e reparación de redes e aos establecementos de efectos navais.

Cadro 17: Táboa da distribución de empresas de servizos auxiliares ao sector pesqueiro segundo tipo de provedor, Galicia, 2004 (%)

Tipo de provedor	Fabricantes (%)	Maioristas (%)
Produtos alimenticios	50	50
Maquinaria frigorífica		100
Automatismos		100
Redes	75	25
Pinturas	100	
Perfís, xuntas, cabos, eslingas	75	25
Cables e cadeas	66,67	33,33
Material de pesca	100	
Material de protección e isolador	66,67	33,33
Accesorios	33,33	66,67
Material de ferretería	75	25
Motivos náuticos	100	

Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas.

Os provedores poden exercer o seu poder de negociación sobre as empresas participantes na actividade: Ameazando con elevar os prezos ou reducir a calidade dos produtos ou servizos, coa conseguinte repercusión na rendibilidade da actividade ou na calidade que prestarás aos teus clientes.

Nestas actividades o poder de negociación dos provedores considérase baixo, posto que existe unha oferta suficiente de provedores para estes servizos, e acostuma darse unha negociación conxunta entre o provedor e a empresa.

Segundo as entrevistas realizadas, a pesquisa inicial de provedores realízase basicamente a través de contactos, feiras especializadas do sector e, en moitos casos, son os propios provedores quen ofrecen os seus servizos a estas empresas.

Os aspectos máis valorados á hora de seleccionar un provedor son a calidade dos produtos e os prazos de entrega.

Cadro 18: Valoración do proveedor por parte das empresas de Servizos auxiliares ao sector pesqueiro (1-10), Galicia, 2004

Factores	Valoración
Calidade dos produtos	10
Prazos de entrega	9,1
Prezo	8,9
Confianza	8,9
Profesionalidade	8,8
Servizos posvenda	8
Amplitude do surtido	6,9

Fonte: Elaboración propia a partir de entrevistas.

As formas máis frecuentes de realización das compras son a chamada telefónica (50% das empresas) e a visita periódica do proveedor, aínda que nalgunhas ocasións se realiza o pedido a través de fax.

O medio de pagamento aos provedores máis empregado son as transferencias e os cheques. O prazo de pagamento demórase frecuentemente 60 días desde a data de compra.

5.2.5. Poder de negociación dos clientes

Cal é a capacidade dos clientes para exercer presión sobre a miña empresa?

Cales son as formas e prazos de cobramento habituais?

Os clientes poden forzar as empresas que compiten no mercado a baixar os prezos ou a ofrecer unha calidade superior ou máis servizos.

O poder de negociación dos clientes neste tipo de actividade considérase medio. Isto débese por unha banda á existencia dun grande número de empresas dunha mesma actividade na mesma zona de actuación, nas que ademais habitualmente existe unha prestación do servizo bastante homoxénea. Isto supón que o cliente poida elixir entre distintas empresas para a cobertura da mesma necesidade. Por outra banda, o poder de negociación dependerá do tipo de cliente de que se trate, posto que en moitas ocasións prodúcese unha grande dependencia da empresa cara determinados sectores de actividade debido ao volume de negocio que xeran para o negocio (frota de altura, Mariña Mercante etc).

A forma de cobramento máis habitual en caso de establecementos de venda de produtos é ao contado, aínda que tamén se empregan con asiduidade outras fórmulas como transferencias, cheques ou obrigas de pagamento. O prazo de cobramento aprázase de xeito habitual 15 días, aínda que en determinadas empresas, como as de aprovisionamento de buques, esta demora pode chegar ata 60 días.

5.3. Situación actual e previsións para o futuro

A lectura de este capítulo permitirache coñecer:

> OS PRINCIPAIS OBSTÁCULOS NO DESENVOLVEMENTO DO MERCADO.

> AS OPORTUNIDADES QUE SE PRESENTAN PARA POTENCIAR O MERCADO.

> AS CAPACIDADES E RECURSOS QUE CONSTITÚEN AS PRINCIPAIS VANTAXES COMPETITIVAS DAS EMPRESAS DE SERVIZOS AUXILIARES AO SECTOR PESQUEIRO.

> OS ASPECTOS INTERNOS DAS EMPRESAS QUE LIMITAN, REDUCEN OU FREAN O DESENVOLVEMENTO DAS SÚAS CAPACIDADES.

Se pensaches crear unha empresa de servizos auxiliares ao sector pesqueiro debes ter presente o seguinte cadro, co fin de aumentar ou manter os puntos fortes, permanecer atento ás oportunidades de negocio que se che ofrecen e eliminar ou mellorar os puntos débiles para combatir as ameazas que o mercado che presente.

O Análise DAFO é unha ferramenta analítica que permite coñecer o entorno do mercado actual e as previsións futuras da evolución dun negocio. A través do DAFO obtemos unha visión interna e externa da nosa actividade respecto ao mercado no que vamos a operar. Ademais facilita a toma de decisións futuras de carácter estratéxico.

Basease en catro puntos fundamentais: a nivel externo a empresa, é dicir, o entorno socioeconómico no que opera, analízanse as posibilidades futuras da empresa (Oportunidades) e handicaps actuais (Ameazas). Por outra parte, a nivel interno da empresa existen ventaxas competitivas (Puntos Fortes) e carencias esenciais (Puntos Febles).

AMEAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> > Crise do sector pesqueiro. > Estacionalidade da actividade do sector. > Competencia de grandes superficies. > Carencia de infraestruturas portuarias. 	<ul style="list-style-type: none"> > Importancia do sector pesqueiro en Galicia. > Existencia de políticas de promoción por parte das Administracións Públicas. > Demanda doutros sectores de produtos ou servizos similares (pesca deportiva, actividades náuticas, acuicultura...)
PUNTOS FORTES	PUNTOS FEBLES
<ul style="list-style-type: none"> > Atención personalizada e calidade do servizo. > Capacidade de fidelización da clientela. > Ampliación da gama de produtos e servizos. > Crecente asociacionismo. 	<ul style="list-style-type: none"> > Estructuras empresariais pouco desenvolvidas. > Escasa formación en creación e xestión de empresas. > Concentración xeográfica das empresas. > Falta de diferenciación na prestación do servizo.

Como principal ameaza pódese citar a crise na cal está mergullado o sector pesqueiro en España, debido fundamentalmente á redución drástica das capturas permitidas, tanto pola sobreexplotación de moitos dos caladoiros como pola restrición de acceso a outros onde tradicionalmente se faenaba. Na actualidade máis da metade das capturas da frota de pesca española efectúanse en augas de terceiros países, o que supón que, tras a extensión dos estados costeiros da súa Zona Económica Exclusiva, coa conseguinte regularización do acceso aos seus caladoiros dunha forma máis estrita e con fortes condicións de tipo económico, a frota pesqueira reduceise nos últimos anos nun 25% o número de buques.

Outra importante ameaza para a actividade das empresas que prestan servizos auxiliares recae na estacionalidade da actividade do sector pesqueiro, fundamentalmente debido ás paradas biolóxicas obrigatorias para determinadas especies, o que supón que a carga de traballo non sexa constante ao longo de todo o ano en determinadas artes. Isto pode ter unha repercusión directa sobre a actividade de moitas das empresas de servizos auxiliares, que ven reducido o seu número de clientes de xeito importante durante estas épocas.

Como terceira ameaza para algunhas destas empresas pode mencionarse a competencia exercida polas grandes superficies que pode afectar sobre todo á actividade das empresas dedicadas á venda de efectos navais e ao abastecemento de buques. A vantaxe competitiva que presentan estas grandes superficies canto á posibilidade de realizar ofertas puntuais de determinados produtos atrae a clientela, que pode acabar adquirindo nelas os alimentos ou material de ferretería naval que precise para aprovisionar (ver glosario) as súas embarcacións no canto de acudir aos servizos das empresas especializadas.

Así mesmo, cabe pór de manifesto as carencias existentes en materia de infraestruturas portuarias e a desigualdade existente canto ás mesmas nos distintos portos galegos, o que pode supor unha desvantaxe competitiva entre as diversas empresas dunha actividade dependendo de onde estean localizadas. Á hora de buscar unha localización para a túa empresa debes levar en conta diversos factores como as infraestruturas e vías de comunicación de que dispón a zona, así como quen van ser os teus principais clientes e onde existe un maior tráfico portuario dos mesmos e ver así cal pode ser a localización que aporte maior rendibilidade ao teu negocio.

Como principal oportunidade sinálase a importancia do sector pesqueiro en Galicia. A frota pesqueira galega é a máis importante de todas as rexións europeas e tamén a maior do país, contando co sector pesqueiro máis potente da Unión Europea. Galicia conta con unha frota de casi 9.000 barcos, e preto de 120.000 postos de traballo directa ou indirectamente relacionados coa pesca, o que convirte a esta Comunidade na máis dependente deste sector dentro de Europa. Isto supón que o sector pesqueiro sexa un dos principais motores da economía galega, e base de múltiples ramificacións en actividades industriais e de servizos auxiliares.

Outra importante oportunidade radica na existencia de diversas políticas de promoción e axudas ao sector desde as diversas institucións públicas. Así por exemplo, a Xunta de Galicia puxo en marcha un plano de fortalecemento da frota de baixura para aumentar a súa competitividade, no cal vai investir máis de 58 millóns de euros ata o ano 2006, en boa medida para modernizar as embarcacións e as estruturas de comercialización do peixe. O obxectivo é adaptar a frota de baixura e facela viable comercial e socialmente, o que suporá o mantemento de moitas destas embarcacións en activo coa conseguinte repercusión na actividade das empresas de servizos auxiliares. Así mesmo, existen outras políticas, como as de promoción de PEMES, das cales se poderían beneficiar os emprendedores que queiran iniciarse nalgunha actividade auxiliar deste sector e que se atopan especificadas no apartado 7.2 de esta guía, Axudas.

Débese mencionar a crecente demanda de servizos deste tipo de empresas por outros sectores, consecuencia en boa medida da diversificación e ampliación de actividades relacionadas co mar. Así, á xa tradicional demanda destes servizos por outras empresas, como o abastecemento dos buques da Mariña Mercante ou o transporte de pasaxeiros, súmanse na actualidade a crecente oferta de actividades náuticas, pesca deportiva, acuicultura...que poden incidir sobre a demanda de artigos de efectos navais, cordoería ou servizos de reparación de redes por exemplo.

No tocante ás fortalezas que presentan as empresas desta actividade sinálase, en primeiro lugar, a atención personalizada e a calidade do servizo. Contar con profesionais coñecedores do sector que podan orientar o cliente sobre o produto máis axeitado ás súas necesidades, ademais da existencia dun trato cercano e

cordial, supoñen unha importante garantía de calidade no servizo e son aspectos moi valorados polo cliente.

O fortalecemento destas características como elemento distintivo destes servizos fronte a outro tipo de alternativas ofrece ás empresas especializadas na prestación de servizos auxiliares a capacidade de fidelizar a clientela na súa zona de influencia, o que supón outro importante punto forte a potenciar.

Como terceira fortaleza, cabe sinalar a diversificación que se produce na actualidade dos servizos auxiliares ao sector pesqueiro para atender as necesidades de empresas que realizan actividades non directamente relacionadas co mar: Servizos de instalación de frío industrial en terra, comercialización de subministración industrial en establecementos de efectos navais, fabricación e reparación de redes de protección etc. A diversificación de servizos incluíndo actividades de distintos sectores é unha boa opción para que o teu negocio non dependa en exclusiva da actividade do sector pesqueiro, alén de facerte chegar a un segmento de mercado máis amplo.

Por último, menciónase o crecente asociacionismo como outro importante punto forte no sector das empresas auxiliares, o cal pode axudar a paliar o pequeno tamaño das unidades produtivas e que ten especial relevancia para o desenvolvemento dalgunhas destas actividades, como os servizos de reparación de redes. Unha estrutura destas características permite abordar aspectos que afecten aos colectivos de cada subsector, ademais de aportar asesoramento, criterios de execución do traballo, transferencia de innovacións tecnolóxicas, defensa de intereses corporativos etc.

Precisamente, unha importante debilidade destas empresas radica na escaseza de estruturas empresariais avanzadas, posto que a maioría dos negocios teñen un tamaño reducido e presentan estruturas organizativas simples, con sistemas de xestión pouco desenvolvidos. Estes factores limitan a súa capacidade evolutiva, impedíndolles o acceso a mercados máis amplos. Recoméndase que, dentro do posible, tentes ampliar a túa estrutura empresarial para facela máis operativa. Un sistema de xestión desenvolvido, cun persoal debidamente cualificado, permitirache evolucionar con máis facilidade e competir en mercados máis amplos.

A escasa formación en materia de creación e xestión de empresas supón outra debilidade habitual neste tipo de negocios, posto que os emprendedores normalmente proceden de actividades relacionadas coa pesca ou negocios de tradición familiar, o que se traduce nun amplo coñecemento sobre o sector pesqueiro, pero en escaseza de coñecementos empresariais. Se non tes coñecementos ligados coa creación e xestión de empresas é recomendable que asumas un proceso formativo previo que te posicione nun punto máis favorable para iniciar esta experiencia empresarial.

Como terceira debilidade menciónase a concentración xeográfica das empresas dedicadas a esta actividade. Debido á necesidade de adoptar unha localización próxima á clientela, a maior parte destas empresas se atopan situadas nas zonas portuarias das localidades costeiras, o cal xera unha grande concentración de empresas dedicadas á mesma actividade nun espazo reducido, dificultando a elección do cliente.

Do mesmo xeito, é habitual que haxa unha falta de diferenciación na prestación do servizo, o que supón outro importante punto débil en relación á captación de nova clientela. Así pois, deberías tratar de potenciar elementos diferenciadores da túa empresa fronte a outras, desenvolvendo un servizo de calidade e unha identidade propia, o que che axudaría na captación de nova clientela, e suporía unha forma eficaz de paliar a proximidade doutras empresas competidoras. Unha boa forma de se diferenciar dos competidores pode ser a prestación de servizos adicionais ao cliente, polo que se recomenda que o servizo sexa o máis completo posible, incluíndo por exemplo transporte, facilidades de pagamento ou outro tipo de servizos que complementen a túa actividade.

6. ÁREAS DA EMPRESA

6.1. Marketing

A lectura deste capítulo permitirache coñecer:

> OS PRODUTOS E SERVIZOS XERALMENTE OFERTADOS.

> A POLÍTICA DE PREZOS MÁIS HABITUAL NO MERCADO.

> AS CANLES UTILIZADAS PARA A COLOCACIÓN DO PRODUTO NO MERCADO.

> AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DA FORZA DE VENDAS.

> AS PRINCIPAIS ACCIÓNS DE PROMOCIÓN EMPREGADAS POLA EMPRESA.

A lectura deste capítulo permitirache tirar as seguintes conclusións:

- Os produtos e servizos que ofrecen estas empresas abranguen unha ampla gama. Determinar os que vas ofrecer constitúe unha decisión estratéxica de grande importancia.
- O prezo do produto fíxase en función do custo de materiais nas empresas de subministración de efectos navais e de aprovisionamento de buques e en función do tempo de elaboración nas empresas de fabricación (redes, instalación de frío, caixas...).
- O labor comercial das persoas que desenvolven a súa actividade na área de venda é moi importante.
- O factor principal á hora de dares a coñecer os teus produtos ou servizos nestas empresas é o boca a boca, xunto coa publicidade. Moitas empresas visitan as Asociacións de Armadores da zona, onde deixan catálogos, co fin de se dar a coñecer e para que os armadores que se dirixan alí, poidan consultalos.

6.1.1. Produto

Que produtos ou servizos lles podó ofrecer aos meus clientes?

Os servizos ofrecidos polas empresas auxiliares do sector pesqueiro son o subministro de efectos navais, o aprovisionamento de buques, a fabricación de redes, cordas, caixas etc e as instalacións de frío.

A continuación móstrase unha relación de produtos e servizos incluídos dentro destas categorías.

Dentro do subministro de efectos navais inclúense os seguintes produtos:

- **Redes pequenas:** Os materiais empregados na confección das redes son, entre outros, o cânabo, o algodón, o nailon e outras fibras sintéticas.
- **Cordoería:** Complemento fundamental para a costura do aparello. A cordoería irá en estreita relación cos fios e as redes empregadas.
- **Cables:** Cabo fabricado con fío metálico trenzado de grande resistencia.
- **Eslinga (ver glosario):** Cabo resistente con gazas que se emprega xeralmente para labores de estiba.
- **Cabo:** Calquera das cordas ou amarres que leva o buque.
- **Frotadores:** É sinónimo de boia ou cortiza. É o elemento que fai que o aparello aboie ou se manteña a unha altura determinada baixo a superficie.
- **Ferretería naval:** Inclúe elementos indispensables para unha perfecta unión dos distintos elementos de tracción: cable-portas, portas-malletas e malletas-canos.
- **Caixas, palets e embalaxes:** Inclúese todo tipo de contentores necesarios para o sector pesqueiro.
- **Material de protección:** Inclúese equipamento de protección individual e colectiva. Dentro do primeiro inclúense tanto a roupa ou as botas, como os chalecos salvavidas, e dentro do segundo inclúense os sinais, as balizas ou as lanchas.
- **Aparellos de pesca:** Inclúe todo tipo de aparellos necesarios para a pesca, como os anzós ou as canas e outros máis sofisticados, adaptados aos caladoiros.
- **Pinturas:** Materiais necesarios para pintar o barco, así queda protexido contra os axentes químicos e a abrasión.

Dentro do aprovisionamento de buques inclúense os seguintes produtos:

- **Produtos alimenticios:** Abastecemento de alimentos e víveres que necesitan os barcos cando saen a pescar a alta mar.
- **Outros materiais adicionais:** Roupa de traballo, ferretería etc.

Nas empresas de fabricación de redes e cordas de grande tamaño os produtos que se inclúen son cordas, cordeles, cables, bramantes e redes de fibras téxtiles, impregnados o non, revestidos, cubertos ou forrados con caucho ou material plástico.

Nas empresas de instalación de frío inclúese a montaxe de cámaras de refrixeración, as instalacións de frío en terra, a asistencia técnica e a fabricación de xelo.

Determinar os produtos ou os servizos que vas ofrecer constitúe unha decisión estratéxica de grande importancia, xa que en base á súa gama ou calidade, poderás diferenciarte da competencia.

Unha forma de diferenciación en relación a outras empresas, sería ofrecendo servizos adicionais, como por exemplo dar orzamento sen compromiso, as facilidades de pagamento ou a devolución do diñeiro.

6.1.2. Prezo

Que aspectos debo ter en conta para establecer un prezo?

Cales son os prezos medios na actividade?

Como fixo o prezo dos meus produtos?

Existen varios aspectos a considerar para fixar o prezo do produto, que poden variar dependendo da túa elección. Non obstante, a raíz das entrevistas realizadas destacan nunha maior porcentaxe a marxe sobre custos, nas empresas de subministración de efectos navais e de aprovisionamento de buques. Nas empresas de fabricación de redes ou de instalación de frío, alén da marxe sobre os custos, o máis empregado é mediante o tempo de execución do traballo. En menor porcentaxe empréganse a necesidade de persoal para a elaboración dos produtos ou a prestación de servizos.

- Marxe sobre os custos: é conveniente que fixes o prezo por riba dos teus custos. Segundo as entrevistas realizadas, estímase que a marxe media sobre custos que aplican os empresarios nas empresas de subministración de efectos navais é do 67%, nas de aprovisionamento de buques é do 25% e nas de fabricación de redes, caixas e servizos de frío é do 170%.

- Mediante o tempo de execución: o prezo de cada servizo fíxase en función do tempo de elaboración de cada un.

Outros elementos que deben ser considerados á hora de fixar o prezo dun servizo son:

- Os prezos da competencia.
- O prezo fixado polos provedores.

A maior parte das empresas de efectos navais entrevistadas cre que un lixeiro aumento no prezo dos seus produtos influiría negativamente nas súas vendas, debido ao alto grao de competencia no sector. Son produtos con demandas elásticas, polo que a fixación do prezo convértese nun factor determinante. As empresas de aprovisionamento de buques, as de fabricación e as de prestación de servizos de frío ao sector pesqueiro cren que non influiría negativamente, debido a que son servizos imprescindibles, onde os clientes buscan a garantía de calidade do que van comprar e a boa atención. Son produtos menos sensibles ás variacións nos prezos.

6.1.3. Distribución / Forza de vendas

De que alternativas dispoño para colocar o produto no mercado?

Como se realiza a venda do produto?

Os principais clientes das empresas de subministración de efectos navais son a frota de altura e a frota costeira. Por tanto, no caso dos grandes buques deberá dedicarse o tempo necesario para visitar os armadores, que son quen realizan as compras de todos os materiais, co fin de dar a coñecer os teus produtos e así, captar posibles clientes.

A pesca deportiva constitúe outro segmento de mercado para as empresas de efectos navais. Neste caso, ao igual que para os particulares da pesca industrial, os clientes acoden directamente ao local comercial polo que é recomendable empregar elementos de comunicación de fácil acceso, como o rótulo exterior visible ou os anuncios en directorios comerciais.

Nas empresas de aprovisionamento de buques, unha boa parte dos clientes son, ademais dos buques pesqueiros, a Mariña Mercante. No caso da Mariña Mercante visitanse os buques cando chegan a porto ou envíase un fax poucos días antes da súa chegada.

Nas empresas de fabricación de redes e de instalación de frío, os clientes son a frota de altura. Por tanto, é necesario tamén realizar visitas comerciais aos armadores.

En calquera caso, o labor comercial das persoas que realizan a súa actividade na área de venda é moi importante.

O aspecto do local non é un factor especialmente relevante para os clientes á hora de seleccionar o proveedor, pero para os clientes dos segmentos de pesca deportiva e particulares pode ter importancia.

6.1.4. Promoción

Como podo dar a coñecer a miña empresa?

O primeiro paso para a estratexia de promoción é a creación da imaxe corporativa coa cal darás a coñecer a túa empresa. Con esta imaxe definirás o que vai ser o aspecto interior e exterior do negocio, os procedementos de traballo, as ferramentas de promoción etc. Este tipo de traballos podes contratalos a profesionais que se encargan de facer o deseño da túa imaxe ou ben podes facelo ti.

É frecuente que os armadores acudan ás asociacións de armadores en busca de información sobre provedores de servizos auxiliares. Existen asociacións deste tipo en cada porto polo que podes dirixirte a elas para deixar un catálogo e presentar a túa empresa.

No caso das pequenas embarcacións de pesca e mariscadores poderías visitar a confraría de pescadores da túa área de influencia ou, no caso da pesca deportiva, aos clubs náuticos para deixar catálogos ou folletos.

No que se refire aos provisionistas de buques existe o libro que publica a ISSA (Asociación Internacional de Provisionistas de Buques), onde se inscriben estas empresas, previo pagamento de 300 euros anuais.

Segundo os datos conseguidos a través das entrevistas, á hora de dar a coñecer os servizos o factor máis importante é o boca a boca, que ademais da súa efectividade resulta máis económico para a empresa. Polo tanto, debes procurar que todos os teus clientes se sintan satisfeitos co trato e os produtos e servizos recibidos, xa que si o cliente está satisfeito axudaráche na captación doutros novos.

Outro factor que tamén é moi valorado polos entrevistados, é a publicidade, xa que é unha forma de dar a coñecer os produtos e de captación de clientes, sobre todo en pesca deportiva.

A continuación preséntase unha táboa que destaca os elementos máis empregados en comunicación por estas empresas:

Cadro 19: Elementos de comunicación utilizados

Conceptos	% sobre a mostra
Rótulo no exterior	75
Escaparates	62,5
Papel impreso co logotipo do local	50
Anuncios en prensa	37,5
Anuncios en radio	37,5
Anuncios en directorios comerciais	37,5
Asistencia a feiras	37,5
Páxinas web	37,5
Catálogos	25
Visitas comerciais	25
Anuncios en tv	12,5
Anuncios en Internet	12,5
Patrocinio	12,5
Cartas	12,5
Outros	12,5

Fonte: Elaboración propia a partir de datos de entrevistas

Como se pode observar na táboa anterior, o elemento máis empregado é o rótulo no exterior, que é empregado polo 75% dos entrevistados, xa que permite captar a atención de clientes potenciais. No caso de tendas de efectos navais son importantes os escaparates e o papel impreso co logotipo do local.

Os anuncios tanto en prensa como en radio, a asistencia a feiras ou as páxinas web son elementos accesibles ao público en xeral. O resto dos elementos son menos empregados debido a que todos eles suporían unha alta porcentaxe dentro da estrutura de custos para este tipo de empresas.

Como ferramentas de promoción, as que se mostran a continuación son as máis frecuentes entre os entrevistados.

Cadro 20: Ferramentas de promoción

Concepto	% sobre a mostra
Descontos directos	100
Ofertas de produtos	50

Fonte: Elaboración propia a partir de datos de entrevistas

Estas ferramentas de promoción son empregadas en caso de dirixirse a clientes finais. Como se observa no cadro a ferramenta de promoción máis empregada son os descontos directos, que se aplican sobre o importe da venda efectuada por estas empresas.

En menor medida realízanse ofertas de produtos, que se empregan en determinadas ocasións co fin de eliminar o stock.

A ferramenta de promoción empregada no caso de os clientes seren intermediarios de produtos de fabricación, como poden ser as redes ou as caixas, son os descontos directos, que é empregada pola totalidade das empresas entrevistadas.

6.2. Análise económica-financeira

A lectura de este apartado permitirache coñecer:

> OS INVESTIMENTOS NECESARIOS PARA O INICIO DA TÚA ACTIVIDADE.

> AS PARTIDAS DE GASTOS MÁIS IMPORTANTES PARA A REALIZACIÓN DA TÚA ACTIVIDADE.

> A ESTRUTURA DA CONTA DE RESULTADOS.

> AS FONTES DE FINANCIAMENTO MÁIS EMPREGADAS POR ESTE TIPO DE EMPRESAS.

A lectura de este capítulo permitirache tirar as seguintes conclusións:

- Do total dos investimentos iniciais, a partida máis importante nas empresas de subministración de efectos navais é o stock inicial. Nas empresas de aprovisionamento de buques a máis importante é a compra dun elemento de transporte. Nas de fabricación de redes, caixas e servizos de frío corresponde á compra de maquinaria.
- Segundo os datos obtidos nas entrevistas, os gastos variables representan o 60% do volume de facturación nas empresas de subministro de efectos navais, o 80% nas de aprovisionamento de buques e do 37% nas de fabricación de redes, caixas e servizos de frío.
- A facturación da empresa tipo considerada para cada actividade está moi por riba do punto morto ou soleira de rendibilidade, o que lle permite a obtención de beneficios.

6.2.1. Investimentos

Que desembolsos teño que facer para iniciar a actividade?

Este apartado recolle os elementos do patrimonio destinados a servir de forma duradeira na actividade da empresa. O seguinte cadro recolle as partidas máis importantes para iniciar esta actividade. O cálculo estimativo está baseado nunha empresa das características descritas no apartado 2 Descrición da Actividade e Perfil da Empresa-tipo da presente Guía.

Nas empresas de subministración de efectos navais, os investimentos iniciais serían:

Cadro 21: Investimentos estimados en subministración de efectos navais (euros)

CONCEPTO	IMPORTE
Mobiliario	3.000
Acondicionamento do local	6.000
Stock inicial	100.000
Equipamento para procesos de información	1.500
Elementos de transporte	16.000
Gastos de constitución e primeiro establecemento	900
Total	127.400

Fonte: Elaboración propia a partir de datos de entrevistas, ARDAN

Os investimentos iniciais para as empresas de aprovisionamento de buques serían de:

Cadro 22: Investimentos estimados en aprovisionamento de buques (euros)

CONCEPTO	IMPORTE
Mobiliario	2.000
Acondicionamento do local	6.000
Stock inicial	2.000
Equipamento para procesos de información	1500
Elementos de transporte	16.000
Gastos de constitución e primeiro establecemento	600
Total	28.100

Fonte: Elaboración propia a partir de datos de entrevistas, ARDAN

Para as empresas de fabricación de redes, caixas e servizos de frío, os investimentos iniciais serían de:

Cadro 23: Investimentos estimados en fabricación de redes, caixas e servizos de frío (euros)

CONCEPTO	IMPORTE
Construcións	150.000
Instalacións técnicas	300.000
Mobiliario	40.000
Maquinaria	325.000
Acondicionamento do local	30.000
Stock inicial	34.000
Equipamento para procesos de información	1.500
Elementos de transporte	30.000
Gastos de constitución e primeiro establecemento	1.500
Total	912.000

Fonte: Elaboración propia a partir de datos de entrevistas, ARDAN

A partida de construcións inclúe a compra dunha nave industrial e dentro de instalacións técnicas inclúense todas as instalacións necesarias para exercer a actividade. No caso de que optara pola compra do terreno, habería que incluír o importe da compra na relación dos investimentos iniciais.

Na partida de mobiliario recóllese a adquisición de estanterías, e outros elementos necesarios para desenrolar a túa actividade, como o rótulo nas empresas de subministración de efectos navais e aprovisionamento de buques, e de mobiliario para as oficinas nas de fabricación de redes, caixas e servizos de frío.

Nas empresas de fabricación de redes, caixas e servizos de frío, o investimento en maquinaria inclúe o importe da compra de teares, trenzadoras, cámaras de frío etc.

No investimento en acondicionamento do local recóllese o gasto das obras necesarias onde se vai prestar o servizo, que ascenden a 6.000 euros nas empresas de subministración de efectos navais e aprovisionamento de buques. Para as empresas de fabricación de redes, caixas e servizos de frío sería de 30.000 euros. Para as empresas de subministro de efectos navais e de aprovisionamento de buques, optouse polo aluguer do local onde se vai realizar a actividade, polo que se levou o importe de dito aluguer á relación de gastos que figuran recollidos no seguinte apartado. Nas empresas de fabricación de redes, caixas e servizos de frío optouse pola compra do local. O custo deste deberá ser engadido ao total dos investimentos.

Dentro da partida stock inicial recóllese o importe do investimento en existencias necesarias para poder iniciar a actividade.

O investimento en equipamento para proceso de información inclúe o custo dun ordenador persoal e, ademais, nas empresas de subministración de efectos navais, dunha máquina rexistradora.

Dentro da partida de elementos de transporte recóllese o importe da compra dunha furgoneta para o transporte dos produtos nas empresas de subministración de efectos navais e de aprovisionamento de buques, e dun camión nas empresas de fabricación de redes, caixas e servizos de frío.

En gastos de constitución e primeiro establecemento inclúese o importe necesario para a tramitación que faga efectiva a creación da empresa (notaría, rexistro e outros).

6.2.2. Gastos

Cales son os gastos anuais medios da actividade?

Neste apartado vaise facer referencia aos desembolsos necesarios aos que deberás facer fronte para o exercicio da actividade. É posible que o primeiro ano as vendas non sexan as agardadas e, por tanto, os ingresos sexan escasos e dificilmente compensen os gastos. Por iso, é conveniente que realices un exercicio de previsión sobre o número de meses durante os que se pode producir a situación exposta e, en consecuencia, contes con fontes de financiamento suficientes para afrontar o desfase económico temporal entre ingresos e gastos.

Neste tipo de actividade diferéncianse os gastos variables, é dicir aqueles que dependen directamente do volume de produción, dos fixos, aqueles que se manteñen máis ou menos constantes.

Segundo os datos tirados das entrevistas, os gastos variables para as empresas de subministración de efectos navais representan o 60% do volume de facturación.

Aplicando esta porcentaxe ao volume de facturación estimado no apartado 6.2.3 Previsión de ingresos, os gastos variables estimados, para ese nivel de facturación, serían de 180.000 euros, aproximadamente.

Os gastos variables nas empresas de aprovisionamento de buques representan o 80% do volume de facturación.

Aplicando esta porcentaxe ao volume de facturación estimado no apartado 6.2.3 Previsión de ingresos, os gastos variables estimados, para ese nivel de facturación, serían de 440.000 euros, aproximadamente.

Para as empresas de fabricación de redes, caixas e servizos de frío, os gastos variables representan o 37% do volume de facturación.

Aplicando esta porcentaxe ao volume de facturación estimado no apartado 6.2.3 Previsión de ingresos, os gastos variables estimados, para ese nivel de facturación, serían de 592.000 euros, aproximadamente.

Os seguintes cadros mostran os gastos que se consideran fixos, independentemente do volume de traballo para as distintas empresas:

Cadro 24: Gastos fixos anuais estimados en subministración de efectos navais (euros)

CONCEPTO	IMPORTE
Gastos de persoal (soldo + SS)	61.600
Aluguer do local	6.000
Subministración*	3.600
Comunicacións**	1.200
Publicidade	1.500
Servizos de profesionais independentes	2.600
Gastos financeiros***	3.822
Seguros	1.000
Amortizacións	4.135
Total	85.457

*Inclúe: luz e auga**Inclúe: teléfono, fax e Internet***O emprendedor financia o 50% do investimento cun préstamo de 63.700 euros ao 6%
Fonte: Elaboración propia a partir de datos de entrevistas, ARDAN

Cadro 25: Gastos fixos anuais estimados en aprovisionamento de buques (euros)

CONCEPTO	IMPORTE
Gastos de persoal (soldo + SS)	28.000
Aluguer do local	4.000
Subministración*	3.600
Comunicacións**	1.500
Publicidade	1.200
Servizos de profesionais independentes	3.600
Gastos financeiros***	843
Seguros	600
Amortizacións	3.975
Total	47.318

Inclúe: luz e augaInclúe: teléfono, fax e Internet***O emprendedor financia ao 50% do investimento cun préstamo de 14.050 euros ao 6%Fonte: Elaboración propia a partir de datos de entrevistas, ARDAN*

Cadro 26: Gastos fixos anuais estimados en fabricación de redes, caixas e servizos de frío (euros)

CONCEPTO	IMPORTE
Gastos de persoal (soldo + SS)	800.000
Subministración*	6.000
Comunicacións**	4.000
Publicidade	4.000
Servizos de profesionais independentes	9.000
Gastos financeiros***	27.360
Seguros	9.000
Amortizacións	92.575
Total	951.935

Inclúe: luz e augaInclúe: teléfono, fax e Internet***O emprendedor financia ao 50% do investimento cun préstamo de 456.000 euros ao 6%Fonte: Elaboración propia a partir de datos de entrevistas, ARDAN*

Todos estes gastos débelos considerar como orientativos, pois estarán en consoancia coa formulación que fagas do teu negocio.

A partida de gastos de persoal para as empresas de subministración de efectos navais inclúe o salario bruto do emprendedor (1.200 euros ao mes) e de 4 traballadores fixos (800 euros ao mes), máis os gastos de Seguridade Social. Nas empresas de aprovisionamento de buques inclúese o salario bruto do emprendedor (1.200 euros ao mes) e de un traballador fixo (800 euros ao mes), máis os gastos de Seguridade Social. Para as empresas de fabricación de redes, cordas e servizos de frío inclúense o salario bruto do emprendedor (1.500 euros ao mes) e de 35 traballadores fixos (1.200 euros ao mes), máis os gastos de Seguridade Social. Tamén ten en conta que se realizan catorce pagas.

Nestas empresas, a partida de subministración engloba o gasto en auga e en electricidade, e a de comunicacións, o importe corresponde ao teléfono e ao fax.

A partida de publicidade recolle os gastos en anuncios en directorios comerciais, catálogos e patrocinios principalmente e, en menor medida, algún anuncio en Internet.

Entre os gastos en servizos de profesionais independentes nestas empresas inclúese o gasto mensual da asesoría laboral, fiscal e contable, servizos informáticos, prevención de riscos laborais, nas empresas de subministración de efectos navais e aprovisionamento de buques. Ademais, os servizos de limpeza, legais, asistencia técnica, e seguridade e hixiene nas empresas de fabricación de redes, caixas e servizos de frío.

Os gastos financeiros inclúen os intereses anuais dun préstamo ao tipo de xuro do 6%, que financia a metade das investimentos iniciais.

A partida de amortización inclúe o gasto anual por depreciación do inmovilizado, utilizando o método de amortización lineal e o coeficiente lineal máximo segundo as táboas fiscais.

Cadro 27: Táboa de amortización

Concepto	Coeficiente lineal máximo (%)	Período máximo (Anos)
Construcións	3	68
Instalacións técnicas	12	18
Mobiliario	10	20
Acondicionamento do local	12	18
Maquinaria	12	18
Equipamento para procesos de información	25	8
Elementos de transporte	16	14
Gastos de constitución e primeiro establecemento	20	5

Fonte: Elaboración propia a partir de datos de entrevistas A.E.A.T.

6.2.3. Previsión de ingresos

Como podo realizar unha previsión de vendas?

Á hora de realizar unha previsión de ingresos para a empresa tipo, consideráronse, os prezos medios dos produtos ou servizos e a cantidade media de unidades anuais vendidas ou servizos medios anuais prestados. Todo isto referido ás distintas actividades: subministro de efectos navais, aprovisionamento de buques, instalacións de frío e fabricación de redes.

Para as empresas de fabricación de redes e cordas sería da seguinte forma:

2.500 euros por produto x 640 produtos anuais = 1.600.000 euros de facturación total.

A previsión de ingresos nas empresas de instalación de frío e servizos de almacenaxe en cámaras de frío en terra sería:

20 euros por Tn ao mes x 6.666 Tn ao mes = 133.320 euros

133.320 euros x 12 meses = 1.599.840 euros de facturación total

Debido á grande variedade de produtos e prezos, para os subministración de efectos navais e aprovisionamento de buques, optouse por agrupar as vendas da seguinte forma e cos seguintes prezos medios:

Produto	Unidades vendidas/ano	Prezo unitario medio (euros)	Importe da venda anual (euros)
Tipo 1	750	200	150.000
Tipo 2	1.000	60	60.000
Tipo 3	2.000	30	60.000
Tipo 4	6.000	10	60.000
Tipo 5	40.000	3	120.000

Produto tipo 1: engloba os traxes completos para a pesca.

Produto tipo 2: engloba produtos como os cables, caixas, palets etc.

Produto tipo 3: engloba produtos como eslingas, pintura, material de protección etc.

Produto tipo 4: engloba os produtos alimenticios, material para pesca etc.

Produtos tipo 5: engloba produtos como os frotadores, parafusos, etc.

Así, para as empresas de subministro de efectos navais sería:

$$60.000 + 60.000 + 60.000 + 120.000 = 300.000 \text{ euros de facturación total}$$

Tendo en conta prezos medios dos produtos e unidades medias vendidas por ano, para as empresas de aprovisionamento de buques quedaría da seguinte forma:

$$\begin{aligned} 10 \text{ euros} \times 40.000 &= 400.000 \text{ euros} \\ 200 \text{ euros} \times 750 &= 150.000 \text{ euros} \\ 400.000 \text{ euros} + 150.000 \text{ euros} &= 550.000 \text{ euros de facturación total} \end{aligned}$$

Hai que indicar que todos estes datos son orientativos, que poden variar dunha actividade a outra.

6.2.4. Estrutura da conta de resultados

Como determino o beneficio da actividade?

Segundo as entrevistas realizadas, estimouse que a marxe media sobre vendas para as empresas de subministración de efectos navais é do 40%, aínda que debes ter en conta que este dato pode variar duna actividade a outra. Tendo en conta este dato e o nivel de gasto indicado no epígrafe anterior, o volume de vendas mínimo que a empresa tipo debería alcanzar para non incorrer en perdas sería de 213.642,50 euros. A partir de esa cifra o negocio comezaría a dar beneficios.

Cadro 28: Determinación do punto morto subministración de efectos navais

Concepto	Importe
Ingresos	213.642,50
Vendas	213.642,50
Gastos Variables	128.185,50
Compra de mercadorías	128.185,50
Ingresos - Gastos Variables	85.457,00
Gastos Fixos	85.457
Resultado Bruto de Explotación	0

Fonte: Elaboración propia a partir de datos de entrevistas, ARDAN

Segundo as entrevistas realizadas, estimouse que a marxe media sobre vendas para as empresas de aprovisionamento de buques é do 20%, aínda que debes ter en conta que este dato pode variar dunha actividade a outra. Tendo en conta este dato e o nivel de gasto do epígrafe anterior, o volume de vendas mínimo que a empresa tipo debería alcanzar para non incorrer en perdas sería de 236.590 euros. A partir de aí, o negocio comezaría a dar beneficios.

Cadro 29: Determinación do punto morto aprovisionamento de buques

Concepto	Importe
Ingresos	236.590
Vendas	236.590
Gastos Variables	189.272
Compra de mercadorías	189.272
Ingresos - Gastos Variables	47.318
Gastos Fixos	47.318
Resultado Bruto de Explotación	0

Fonte: Elaboración propia a partir de datos de entrevistas, ARDAN

Segundo as entrevistas realizadas, estimouse que a marxe media sobre vendas para as empresas de fabricación de redes, caixas e servizos de frío é do 63%, aínda que debes ter en conta que este dato pode variar dunha actividade a outra. Tendo en conta este dato e o nivel de gasto do epígrafe anterior, o volume de vendas mínimo que a empresa tipo debería alcanzar para non incorrer en perdas sería de 1.511.007,94 euros. A partir de aí, o negocio comezaría a dar beneficios.

Cadro 30: Determinación do punto morto en fabricación de redes, caixas e servizos de frío

Concepto	Importe
Ingresos	1.511.007,94
Venda	1.511.007,94
Gastos Variables	559.072,94
Compra de mercadorías	559.072,94
Ingresos - Gastos Variables	951.935,00
Gastos Fixos	951.935,00
Resultado Bruto de Explotación	0

Fonte: Elaboración propia a partir de datos de entrevistas, ARDAN

A capacidade de xerar ingresos depende moito da zona de implantación, do tamaño do establecemento, dos produtos ofertados, do tipo de cliente etc. Tendo en conta isto debes analizar as posibilidades de obter un volume de facturación que che permita facer rendible o teu negocio.

A continuación, figura unha sinxela conta de resultados que rexistra os ingresos e os gastos da actividade estimados nos apartados anteriores.

Cadro 31: Conta de resultados estimada en subministración de efectos navais (euros)

CONCEPTO	IMPORTE
INGRESOS	300.000
Ingresos de explotación	300.000
TOTAL GASTOS VARIABLES	180.000
Consumo de explotación	180.000
INGRESOS-GASTOS VARIABLES	120.000
TOTAL GASTOS FIXOS	85.457
Gastos de persoal (soldo + SS)	61.600
Aluguer do local	6.000
Subministración*	3.600
Comunicacións**	1.200
Publicidade	1.500
Servizos de profesionais independentes	2.600
Gastos financeiros***	3.822
Seguros	1.000
Amortizacións	4.135
RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN	34.543
% sobre volume de vendas	11,51%

Inclúe: luz e augaInclúe: Teléfono, fax e Internet***O emprendedor financia o 50% do investimento cun préstamo de 63.700 euros ao 6%Fonte: Elaboración propia a partir de datos de entrevistas, ARDAN*

Cadro 32: Conta de resultados estimada en aprovisionamento de buques (euros)

CONCEPTO	IMPORTE
INGRESOS	550.000
Ingresos de explotación	550.000
TOTAL GASTOS VARIABLES	440.000
Consumo de explotación	440.000
INGRESOS-GASTOS VARIABLES	110.000
TOTAL GASTOS FIXOS	47.318
Gastos de persoal (soldo + SS)	28.000
Aluguer do local	4.000
Subministración*	3.600
Comunicacións**	1.500
Publicidade	1.200
Servizos de profesionais independentes	3.600
Gastos financeiros***	843
Seguros	600
Amortizacións	3.975
RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN	62.682
% sobre volume de vendas	11,40%

Inclúe: luz e augaInclúe: Teléfono, fax e Internet***O emprendedor financia o 50% do investimento cun préstamo de 14.050 euros ao 6%Fonte: Elaboración propia a partir de datos de entrevistas, ARDAN*

Cadro 33: Conta de resultados estimada en fabricación de redes, caixas e servizos de frío (euros)

CONCEPTO	IMPORTE
INGRESOS	1.600.000
Ingresos de explotación	1.600.000
TOTAL GASTOS VARIABLES	592.000
Consumo de explotación	592.000
INGRESOS-GASTOS VARIABLES	1.008.000
TOTAL GASTOS FIXOS	951.935
Gastos de persoal (soldo + SS)	800.000
Subministración*	6.000
Comunicacións**	4.000
Publicidade	4.000
Servizos de profesionais independentes	9.000
Gastos financeiros***	27.360
Seguros	9.000
Amortizacións	92.575
RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN	56.065
% sobre volume de vendas	3,50%

*Inclúe: luz e auga**Inclúe: Teléfono, fax e Internet***O emprendedor financia o 50% do investimento cun préstamo de 456.000 euros ao 6%
 Fonte: Elaboración propia a partir de datos de entrevistas, ARDAN

6.2.5. Financiamento

Que alternativas teño para obter o diñeiro que necesito?

Unha vez determinados os investimentos necesarios para a posta en marcha, a estrutura financeira da empresa se ampara, inicialmente, nas cantidades aportadas polo propietario. No caso de que non fosen suficientes, recurrirase ao financiamento alleo ata completar as necesidades.

Existen diversos produtos para o financiamento da actividade. En principio, pódese distinguir entre os bancarios (produtos ofertados polos bancos, como son os descontos, préstamos, pólizas de crédito etc.) e os non bancarios (reúnen características especiais, como o crédito que outorgan os provedores á empresa a través dos pagamentos aprazados, o renting, o leasing, o factoring, etc.). É imprescindible que coñezas as súas características e a forma na que actúan para identificar o produto financeiro que máis che convén en cada situación.

Neste suposto, considerouse que os fondos propios e alleos se reparten ao 50%. O préstamo concédese coas seguintes condicións: A un tipo de interese do 6% e cun prazo de amortización de 7 anos. Nestas empresas calculouse que a cantidade solicitada á entidade financeira é de 63.700 euros. Loxicamente, no caso de que se levara a cabo outra presentación, o importe podería variar de maneira significativa.

Nas empresas de subministración de efectos navais, o período medio de cobramento é de 15 días e o período medio de pagamento é de 60 días. Por tanto, deberás obter suficientes recursos para poder financiar os pagamentos a provedores a curto prazo. Así, para o suposto presentado cada dous meses deberás facer fronte ao pagamento de 29.580 euros.

Á hora de solicitar financiamento para iniciar a túa actividade empresarial, debes estudar as fontes de financiamento existentes, entre as que cabe destacar as seguintes:

- Privadas: caixas e bancos.
- Organismos Públicos (dedicados exclusivamente ao financiamento).
- Sociedades de capital risco: Unirisco, Xesgalicia, Gescaixagalicia, Ascri.
- Instituto de Crédito Oficial (ICO).
- Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE).
- Business Angels Network Galicia: BANG (www.red-bang.net).
- University Business Angels Network: UNIBAN (www.uniban.org).

Por outra banda están as sociedades de garantía recíproca, como SOGARPO e AFIGAL, que son entidades financeiras que proporcionan avais.

Por último, debes lembrar que, se tiveres acceso a algunha subvención esta no se recibe no momento da solicitude senón que, o normal, é que se demore no tempo. Por iso, debes prever ese desfase temporal entre o pagamento dos investimentos e o cobramento da subvención, durante o cal é probable que teñas que facer fronte a intereses derivados dun posible crédito bancario.

6.3. Recursos humanos

A lectura do presente capítulo permitirache coñecer:

- > **O PERFIL PROFESIONAL REQUERIDO PARA DESENVOLVER A ACTIVIDADE.**
- > **A ESTRUCTURA ORGANIZATIVA E OS SERVIZOS EXTERIORES MÁIS HABITUAIS.**
- > **O CONVENIO COLECTIVO APLICABLE Á ACTIVIDADE QUE CONSTITÚE A NORMA BASE PARA A REGULACIÓN DA RELACIÓN EMPRESA-TRABALLADOR (SALARIO, XORNADA, VACACIÓNS ETC).**

A lectura de este capítulo permitirache tirar as seguintes conclusións:

- **O empresario ten un coñecemento profundo do sector da pesca, da carteira de clientes a captar, e dos provedores cos que vai traballar.**
- **A formación dos traballadores dos servizos auxiliares ao sector pesqueiro baséase nun coñecemento previo da pesca, non esixindo o empresario unha formación cualificada, pois esta formación é impartida pola empresa, salvo en actividades moi específicas.**
- **As funcións laborais, contables e fiscais, non son realizadas polo emprendedor, senón que o máis común é que se contraten eses servizos a unha asesoría. O emprendedor contrata os servizos legais, os servizos de prevención de riscos laborais e os servizos informáticos a gabinetes profesionais alleos á empresa.**

6.3.1. Perfil profesional

Que cualidades debe ter o responsable da actividade?

Cal debe ser o perfil profesional dos meus empregados?

As empresas que ofrecen servizos auxiliares ao sector pesqueiro, levan a cabo o subministro a dito sector de produtos necesarios para a explotación da pesca: redes, cordoería, ferretería, cables, cabos, xelo...

A formación do emprendedor dunha empresa de aprovisionamento e efectos navais dependerá da actividade propia do seu negocio: redes, cordoería, frío, ferretería, cabos, cables etc. e do ámbito de procedencia do cliente: local, provincial, autonómico, estatal ou internacional. Neste caso, e debido á procedencia internacional dalgún cliente, é recomendable que o empresario sexa coñecedor dalgún idioma.

En todo caso, o empresario debe ter un coñecemento profundo do sector da pesca, da carteira de clientes a captar, e dos provedores cos que vai traballar.

A formación dos traballadores dos servizos auxiliares ao sector pesqueiro baséase nun coñecemento previo da pesca, non esixindo o empresario unha formación cualificada, pois esta formación é impartida pola empresa. Esta situación ten varias excepcións. Se a empresa de efectos navais se dedica, ademais da venda, á instalación de maquinaria, como poden ser bombas, hélices etc., o empresario esíxelle ao traballador que sexa mecánico naval. Esta especialización tamén se esixe nas empresas dedicadas á instalación de frío, onde o traballador ten que ser técnico en instalación de frío. As empresas fabricantes de redes contan no seu cadro de personal, con redeiros cualificados, para poder fabricar ditos produtos. Neste caso esíxeselles a acreditación dun curso de atadeiro/ redeiro.

O emprendedor ten que coñecer en profundidade o mercado dos servizos auxiliares ao sector pesqueiro e definir a empresa que vai pór en funcionamento, para que todos os traballadores teñan a formación axeitada en cada actividade concreta.

6.3.2. Estrutura organizativa

Como debe estar organizada a empresa?

Que funcións lle corresponden a cada un?

O perfil das pequenas e medias empresas de aprovisionamento e efectos navais responde a un organigrama no cal existen tres empregados encargados dos labores de venda e dos labores de almacén e un empregado dedicado ás tarefas de administración da empresa. O emprendedor-xerente é o encargado da xestión do almacén, compra de equipamento de traballo, contacto cos clientes e negociación cos provedores. Este perfil muda cando se ten en conta outra tipoloxía empresarial, como pode ser a produción de redes, cuxo cadro de persoal ten máis de trinta traballadores cualificados.

O cadro de persoal da empresa-tipo de aprovisionamento e efectos navais conta cun emprendedor, tres traballadores cualificados e un administrativo, dependendo esta distribución do menor ou maior tamaño da empresa.

6.3.3. Servizos exteriores

Que funcións se delegan a empresas externas?

Os temas laborais, contables e fiscais, non son realizados polo emprendedor, senón que o máis común é que se contraten eses servizos a unha asesoría. O emprendedor contrata os servizos legais, os servizos de prevención de riscos laborais e os servizos informáticos a gabinetes profesionais alleos á empresa.

6.3.4. Convenios colectivos aplicables

Existe algún convenio colectivo específico que regule a actividade en materia laboral?

A natureza das empresas situadas dentro dos servizos auxiliares ao sector pesqueiro é moi diversa polo que o emprendedor ten que consultar o convenio colectivo aplicable a cada actividade. O ámbito dalgún convenio colectivo é de aplicación provincial, polo que o emprendedor debe comprobar a regulación estatal, autonómica ou provincial de dito convenio.

As empresas de aprovisionamento e efectos navais están sometidas, do punto de vista laboral:

- Convenio Colectivo do Comercio Vario da provincia da Coruña. Publicado no Diario Oficial de Galicia (DOG), o 9 de outubro de 2002, N° 185.
- Resolución de 30 de abril de 2004, da Delegación Provincial da Coruña, pola que se dispón o rexistro, depósito e publicación, no Diario Oficial de Galicia, da revisión salarial para o ano 2003 do Convenio Colectivo do sector de Comercio Vario.
- Convenio Colectivo do Comercio do metal da provincia de Lugo. Publicado no Boletín Oficial da Provincia (BOP), o 28 de setembro de 2002.
- Revisión salarial do Convenio Colectivo do Comercio do Metal da provincia de Lugo. Publicado no BOP o 20 de maio de 2003.
- Convenio Colectivo do Comercio do Metal da provincia de Pontevedra. Publicado en o BOP, o 18 de decembro de 2003.
- Revisión salarial do Convenio Colectivo do Comercio do Metal da provincia de Pontevedra. Publicado no BOP o 3 de setembro de 2004.

As empresas fabricantes de redes ríxense polo seguinte convenio colectivo:

- Convenio Colectivo Xeral de Traballo para a Industria Téxtil e da Confección, publicado no Boletín Oficial do Estado o 21 de Agosto de 2000, N ° 200/2000.
- Resolución de 30 de marzo de 2004, da Dirección Xeral de Traballo, pola que se dispón a inscrición no rexistro e publicación da Revisión Salarial do Convenio Colectivo Xeral da Industria Téxtil e da Confección.

A actividade laboral das fábricas de xelo está regulada polo seguinte convenio colectivo:

- Convenio Colectivo para as Industrias do Frío Industrial. Publicado no Boletín Oficial do Estado o 7 de novembro de 2001, N° 267/2001.
- Resolución de 24 de febreiro de 2004, da Dirección Xeral de Traballo, pola que se dispón a inscrición no rexistro e publicación das táboas

salariais definitivas para o 2003 do Convenio Colectivo Estatal para as Empresas de Frío Industrial.

A fabricación de caixas e palets ordénase segundo o convenio colectivo:

- Convenio Colectivo para as industrias do sector de carpintería e ebanistería da provincia da Coruña, publicado no DOG o 4 de outubro de 2001, N° 193.
- Convenio Colectivo para as industrias do sector da ebanistería e afíns da provincia de Lugo. Publicado no BOP, o 28 de setembro de 2003.
- Revisión salarial do convenio colectivo do sector da ebanistería e afíns da provincia de Lugo. Publicado no BOP o 18 de marzo de 2004.
- Convenio Colectivo para as industrias do sector da carpintería, ebanistería e afíns da provincia de Pontevedra. Publicado no DOG, o 2 de setembro de 2004.

6.4. Recomendacións

- Á hora de calcular o tamaño do mercado da empresa ten en conta a localización da empresa, o número de competidores directos e indirectos e o tipo de clientes aos que te vas a dirixir.
- Debes coñecer en profundidade o sector da pesca e as súas necesidades dentro dos servizos auxiliares ao sector pesqueiro, para definir a empresa que vas a poñer en funcionamento.
- Á hora de buscar unha localización para a túa empresa debes ter en conta diversos factores, como as infraestruturas e vías de comunicación de que dispon a zona, así como quenes van ser os teus principais clientes e onde existe un maior tráfico portuario dos mesmos, e ver así cal pode ser a localización que aporte maior rendibilidade ao teu negocio.
- Contar con profesionais coñecedores do sector que poidan orientar ao cliente sobre o produto máis adecuado as súas necesidades, ademais da existencia dun trato cercano e cordial, supoñen unha importante garantía de calidade no servizo, e son aspectos moi valorados polo cliente.
- A diversificación de servizos incluíndo actividades de distintos sectores (alíneos á pesca) é unha boa opción para que o teu negocio non dependa en exclusiva da actividade do sector pesqueiro, ademais de facerte chegar a un segmento de mercado máis amplo.
- Recoméndase que, dentro do posible, intentes ampliar a túa estrutura empresarial para facela máis operativa. Un sistema de xestión desenvolto, cun persoal debidamente cualificado, permitiránche evolucionar con máis facilidade e competir en mercados máis amplos.
- Se non tes coñecementos relacionados coa creación e xestión de empresas é recomendable que asumas un proceso formativo previo que te posicione nun punto máis favorable para iniciar esta experiencia empresarial.
- Deberías tratar de potenciar elementos diferenciadores da túa empresa fronte a outras, desenvolvendo un servizo de calidade e unha identidade propia, o que che axudaría na captación de nova clientela, e suporía unha forma eficaz de paliar a proximidade de outras empresas competidoras. Unha boa forma de diferenciarse dos competidores pode ser a prestación de servizos adicionais ao cliente, polo que se recomenda que o servizo sea o máis completo posible, incluíndo por exemplo transporte, dar presuposto sen compromiso, facilidades de pagamento, ou outro tipo de servizos que complementen a túa actividade.
- Os principais clientes das empresas de subministración de efectos navais son a frota de altura e a frota costeira. Por tanto no caso dos grandes buques deberás adedicar o tempo necesario para visitar aos armadores, que son quenes realizan as compras de todos os materiais, co fin de dar a coñecer os teus produtos e así, captar posibles clientes.
- A pesca deportiva constitúe outro segmento de mercado para as empresas de efectos navais. Neste caso, ao igual que para os particulares da pesca industrial, os clientes acuden directamente ao local comercial polo que é recomendable empregar elementos de comunicación de fácil acceso como o rótulo exterior visibles ou os anuncios en directorios comerciais.

- A capacidade de xerar ingresos depende moito da zona de implantación, do tamaño do establecemento, dos produtos ofertados, do tipo de cliente, etc. Tendo en conta isto debes analizar as posibilidades de obter un volume de facturación que che permita facer rendible o teu negocio.

- Por último, debes lembrar que, si tes acceso a algunha subvención ésta non se percibe no momento da solicitude sinon que, o normal, é que se demore no tempo. Por iso, debes prever ese desfase temporal entre o pagamento dos investimentos e o cobro da subvención, durante o cal é probable que teñas que facer fronte a intereses derivados dun posible crédito bancario.

7. VARIOS

7.1. Normas sectoriais de aplicación

A creación dunha empresa de servizos auxiliares ao sector pesqueiro está suxeita aos trámites ordinarios de constitución dun negocio que podes consultar na Guía de Recursos, que pertence a esta mesma colección, e se atopa dispoñible en formato web (<http://guias.bicgalicia.es>).

A continuación, relaciónanse toda unha serie de normativas que afectan á actividade e que é conveniente que coñezas:

- Se a empresa realiza venda directa ao consumidor final, é dicir, é un comerciante polo miúdo, está suxeita á lexislación aplicable a este tipo de establecementos, a Lei 7/1996 de 15 de xaneiro de Ordenación do comercio polo miúdo. En Galicia, complementa a esta Lei, o Decreto 365/1996 de 26 de setembro, que regula os horarios comerciais.

Os servizos auxiliares ao sector pesqueiro están estreitamente vinculados á pesca, polo que se menciona algunha lexislación en materia de aparellos:

- Decreto 198/2004, de 29 de xullo, polo que se modifica o Decreto 424/1993, de 17 de decembro, que aproba o Regulamento da actividade pesqueira e das artes e aparellos de pesca permisibles en Galicia.

As empresas de servizos auxiliares ao sector pesqueiro, ao igual que calquera outra empresa, están obrigadas a cumprir a lexislación existente en materia de Prevención de Riscos Laborais. Podes consultar a Lei de Prevención de Riscos Laborais e algunhas normas posteriores que a desenvolven, na Guía de Recursos, que pertence a esta mesma colección, e se atopa dispoñible en formato web (<http://guias.bicgalicia.es>).

7.2. Axudas

No presente apartado aparecen recollidas aquelas axudas de carácter específico ás cales poden optar os emprendedores que pretendan crear unha empresa de servizos auxiliares ao sector pesqueiro. As restantes axudas de tipo xenérico poden ser consultadas na Guía de Recursos, que pertence a esta mesma colección, e se atopa dispoñible en formato web (<http://guias.bicgalicia.es>).

Unha vez que definas totalmente o teu Plano de Empresa, poderás analizar as axudas posibles existentes e rexeitar aquelas que non sexan útiles para as túas necesidades ou incompatibles entre si.

Con carácter específico para a túa actividade, aparecen algunhas das axudas que podes consultar na páxina web: Guía do Cidadán: www.xunta.es/adm/guia.

Orde do 11 de decembro de 2002, pola que se establecen medidas que complementan as axudas establecidas na orde do 18 de novembro de 2002, pola que se establecen medidas transitorias e urxentes para facer fronte ás consecuencias do buque Prestige. DOG nº 239. (Colectivo de redeiros e colaboradores familiares de embarcacións, persoal laboral das confrarías, operarios de lonxas e fábricas de xelo e comercializadores de primeiro nivel).

Orde do 27 de decembro de 2000, pola que se establece o procedemento unificado para a obtención de carnés profesionais e esixencias a empresas autorizadas para instalación, mantemento e outras actividades en materia de seguridade industrial. DOG do 16-01-01. Orde do 25 de marzo de 2002, pola que se modifica a do 27 de decembro de 2000 DOG do 3-04-2002.

7.3. Organismos

Na Guía de Recursos, que pertence a esta mesma colección, e se atopa dispoñible en formato web (<http://guias.bicgalicia.es>), podes consultar unha ampla listaxe de organismos a nivel galego e estatal de tipo xenérico que poden resultarche de axuda á hora de iniciar a túa actividade.

7.3.1. Organismos oficiais e institucións

IGAPE

San Lázaro. s/n.
15703 Santiago de Compostela
Tel.: 902 300.903
Fax: 981 54 11 90
Páxina web: www.igape.es/

CONSELLERÍA DE PESCA E ASUNTOS MARÍTIMOS

Edifícios Administrativos San Caetano
San Caetano s/n
15704 Santiago de Compostela
Tel.: 981 54 54 00
Fax: 981 54 40 37
Páxina web: www.xunta.es/conselle/pe/

CONSELLERÍA DE INNOVACIÓN, INDUSTRIA E COMERCIO

Edificio Administrativo San Caetano, s/n
15704 Santiago de Compostela
Tel.: 981 54 54 00
Fax: 981 54 49 49
Páxina web: www.xunta.es/conselle/in

7.3.2. Asociacións profesionais

Neste apartado facilítase unha lista das distintas asociacións relacionadas coa túa actividade que hai na Comunidade Autónoma de Galicia e en España:

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DA INDUSTRIA AUXILIAR MARÍTIMA (AEDIMAR)

Estébanez Calderón 5, 2ºA
38020 Madrid
Tel.: 91 579 17 18
Fax: 91 579 16 43
E-mail: aedimar@iies.es
Páxina Web: www.aedimar.es

OPERACIÓNS PESQUEIRAS DA CORUÑA (OPESCO)

Peirao do leste, edif. Arcoa, s/nº
15006 A Coruña
Tel.: 981 29 40 71
Fax: 981 28 00 91
Correo Electrónico: opesco@bancopastor.net

GUIAS DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL

SERVIZOS AUXILIARES AO SECTOR PESQUEIRO

ARMADORES CORUÑESES ASOCIADOS, S.A. (ARCOA)

Peirao do leste, edif. Arcoa, s/nº
15006 A Coruña
Tel.: 981 29 40 71
Fax: 981 29 40 71

ASOCIACIÓN DE ARMADORES DE BUQUES DE PESCA DA CORUÑA (ARPESCO)

Peirao do leste, edif. Arcoa, s/nº
15006 A Coruña
Tel.: 981 29 40 71
Fax: 981 28 00 91
Correo Electrónico: arpesco@mundo-r.com

ARTES FIXAS DO CANTABRICO NORELESTE

Porto pesqueiro s/nº
27880 Burela
Tel.: 982 58 10 08
Fax: 952 58 16 24

ASOCIACIÓN DE SOCIEDADES PESQUEIRAS (ASPE)

Jacinto Benavente, 18, 2º
36202, Vigo
Tel.: 986 21 14 11
Fax: 986 21 11 27

ASOCIACIÓN DE ARRASTREIROS CONXELADORES, (ANAC-OP)

Jacinto Benavente, 22, A, 1
36202, Vigo
Tel.: 986 29 25 50
Fax: 986 21 22 91

ASOCIACIÓN PROVINCIAL DE ARM. DE BUQUES DE PESCA G. SOL DE PONTEVEDRA (ARPOSOL)

Porto pesqueiro
1078, Vigo
Tel.: 986 43 38 44
Fax: 986 43 92 18

FEDERACIÓN PROVINCIAL DE CONFRARÍAS DA CORUÑA

Casa do mar
15970, Porto do Son
Tel.: 981 76 75 67

FEDERACION ESPAÑOLA DE ARMADORES DE BUQUES DE PESCA

Diego de León, 60, 1º dcha.
28006, Madrid
Tel.: 91 309 20 20
Fax: 91 309 37 29

ORGANIZACIÓN PROFESIONAL DE TITULADOS NAÚTICOS-PESQUEIROS (AETINAPE)

Pasaxes, lonxa de Peixería,1
A Coruña
Tel.: 94 339 09 27
Páxina web: www.aetinape.com

GUIAS DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL**SERVIZOS AUXILIARES AO SECTOR PESQUEIRO**

CELEIRO CONFRARÍAS DE PESCADORES

Praia o Porto, 1
27863 - Viveiro
Tel: 982 56 03 66

PALANGREROS ESPAÑOLES S.A. ASOCIACIONES PROFESIONALES

Manuel Álvarez, 16
36780 A Guarda
Tel.: 986 60 90 45

ASOCIACIÓN GALEGA DE MARISCADORAS E MARISCADORES (AGAMAR)

E. Heraclio Botana, 2
36201 Vigo
Tel.: 986 24 06 25

7.3.3. Centros de estudos

Na Guía de Recursos, que pertence a esta mesma colección, e se atopa dispoñible en formato web (<http://guias.bicgalicia.es>), podes consultar unha listaxe de programas formativos xenéricos que poden ser de interese para ti á hora de crear unha empresa de servizos auxiliares ao sector pesqueiro.

A continuación ofrécese unha relación dos centros de Galicia donde se poden cursar os estudos relacionados coa túa actividade:

Ciclos Formativos de grao medio e superior da Xunta de Galicia. Dentro da familia formativa de Actividades marítimo pesqueiras, impártense os seguintes ciclos:

Ciclo medio de pesca e transporte marítimo e ciclo superior de navegación pesca e transporte marítimo:**IES Cruceiro Baleares**

Acea da Má
15619, Culleredo
Tel.: 981 66 07 00
Fax: 981 66 04 80

Ciclo medio e superior de operación, control e mantemento de máquinas e instalacións de buques:**IES Cruceiro Baleares**

Acea da Má
15619, Culleredo
Tel.: 981 66 07 00
Fax: 981 66 04 80

Ciclo superior de supervisión e control de máquinas e instalacións de buques:**IES Cruceiro Baleares**

Acea da Má
15619, Culleredo

GUIAS DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL**SERVIZOS AUXILIARES AO SECTOR PESQUEIRO**

Tel.: 981 66 07 00
Fax: 981 66 04 80

Dentro da familia formativa de Mantementos e servizos á produción, impártense os seguintes cursos:

Ciclo medio de montaxe e mantemento de frío, climatización e produción de calor:

IES Cruceiro Baleares

Acea da Má
15619, Culleredo
Tel.: 981 66 07 00
Fax: 981 66 04 80

IES de Fene

O Pazo, 13-15
15528, Fene
Tel.: 981 36 03 00
Fax: 981 36 03 00

IES Coroso

Avenida da Coruña 174
15960, Ribeira (Santa Uxia)
Tel.: 981 87 03 61
Fax: 981 83 52 14

IES As Mercedes

Avenida de Madrid 75
27002, Lugo
Tel.: 982 22 12 12
Fax: 982 25 04 99

IES Universidade Laboral

Avenida Universidade s/n
32005, Ourense
Tel.: 988 22 63 04
Fax: 988 22 36 40

IES Chan do Monte

Chan do Monte 23
36911, Marín
Tel.: 986 88 33 05
Fax: 986 89 17 37

IES Valentín Paz Andrade

Avenida de Madrid 160
36214, Vigo
Tel.: 986 27 09 04
Fax: 986 27 09 08

Para obter máis información podes consultar as seguintes páxinas web:

Consellería de Educación e Ordeación Universitaria: www.edu.xunta.es

Ministerio de Educación e Cultura: www.mec.es

7.4. Páxinas útiles en Internet

Na Guía de Recursos, que pertence a esta mesma colección, e se atopa dispoñible en formato web (<http://guias.bicgalicia.es>), aparece unha relación de páxinas web que se vinculan de forma directa coa túa futura actividade. A continuación se citan unha serie de páxinas web temáticas de interese:

www.pescadegalicia.com

www.worldfishsite.com

www.sectorpesquero.com

www.agroterra.com

www.mispecies.com

www.infobuques.com

7.5. Bibliografía

- SANZ LARRUGA, F.J.: *"O réxime de competencias sobre a pesca marítima : referencia especial a Galicia"*. Santiago de Compostela: Escola Galega de Administración Pública, 1995.
- DÍAZ DE RÁBAGO, J.: *"La industria de la pesca en Galicia : estudio sociológico"*. A Coruña: Fundación Pedro Barrié da Maza, Conde de Fenosa, D.L. 1989.
- EIROA DO RÍO, F.: *"La pesca artesanal en Galicia"*. Sada: Edicións do Castro, imp.1986.
- ALONSO GONZÁLEZ, A.: *"Os portos pesqueiros de Galicia e norte de Portugal"*. A Coruña: Fundación Caixa Galicia, D.L. 1993.
- GIRÁLDEZ RIVERO, J.: *"Crecimiento e transformación del sector pesquero gallego"*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca e Alimentación, D.L. 1996.
- RODRÍGUEZ MARIÑO, E.: *"A evolución da política común de pesca"*. Santiago de Compostela: Consellería de Pesca, Marisqueo e Acuicultura , D.L. 1997.
- "Estudio socioeconómico das redeiras en Galicia"*. Fondo Formación. Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos.

7.6. Glosario

Na Guía de Recursos, que pertence a esta mesma colección, e se atopa dispoñible en formato web (<http://guias.bicgalicia.es>), podes consultar un glosario específico sobre a creación de empresas que pode ser de interese para comprenderes adecuadamente os distintos conceptos empregados ao longo de esta guía.

Acuicultura: Técnica do cultivo de especies acuáticas vexetais e animais.

Aparello: Conxunto de obxectos necesarios para a pesca, como os anzós ou as canas, e outros máis sofisticados, adaptados aos caladoiros.

Aprovisionar: Prover de abastecementos, víveres ou outras cousas necesarias. Dispor ou preparar o necesario para a execución de algo.

Armador: Persoa ou empresa que arma ou dota un barco para a súa explotación comercial.

Arrastreiro: Díse do buque ou do barco de arrastre.

Baliza: Sinal fixo ou móbil que se pon de marco para indicar lugares perigosos ou para orientación do navegante.

Buque mercante: O de persoa ou empresa particular que se emprega na conducción de pasaxiros e mercadorías.

Cable: Cabo fabricado con fío metálico trenzado de grande resistencia.

Cabo: Cada unha das cordas que serven para manexar o aparello.

Caladoiro: Sitio a propósito para calar as redes de pesca.

Cordoería: Complemento fundamental para a costura do aparello.

Efecto naval: Artigo de comercio pertencente ou relativo ás naves e á navegación.

Enmalle: Arte de pesca que consiste en redes que se colocan en posición vertical de tal modo que ao pasar os peixes quedan enmallados.

Eslinga: Maroma provista de ganchos para levantar grandes pesos.

Estaleiro: Establecemento onde se constrúen e reparan buques.

Ferretería: Conxunto de obxectos de ferro que inclúe elementos indispensables para unha perfecta unión dos distintos elementos de tracción.

Frota altura: Conxunto de embarcacións que teñen un destino común. No caso de España, entre os paralelos 0° e 60° e os meridianos 15° E e 20° O.

Frota costeira: Conxunto de embarcacións que pescan a unha distancia máxima de 60 millas do litoral.

Frotador: Peza feita dunha materia flutuante, como cortiza, caucho ou plástico, chea de aire nestes últimos casos, que se suxeita ao corpo de quen se introduce na auga para evitar que se afunda.

Industria auxiliar: Comprende todas as actividades industriais que prestan servizos ou subministran produtos a un sector principal.

Mariscar: Apañar mariscos.

Material de protección: inclúense equipos de protección individual e colectiva. Dentro do primeiro se inclúen tanto a roupa ou as botas, coma os chalecos salvavidas, e dentro do segundo se inclúen os sinais, as balizas ou as lanchas.

Nasa: Arte de pesca que consiste nun cilindro de xuncos entretecidos, cunha especie de funil dirixido cara dentro nunha das súas bases e pechado cunha tapadeira na outra para poder baleiralalo.

Palangre: Corda longa e grosa da cal colgan, a treitos, uns ramais con anzós nos seus extremos.

Pesca: Oficio e arte de pescar.

Pintura: Materiais necesarios para pintar o barco, así queda protexido contra os axentes químicos e a abrasión.

Rede: Aparello feito con fios, cordas ou arames trabados en forma de mallas, e convenientemente disposto para pescar, cazar, cercar, suxeitar etc.

Varadoiro: Lugar onde varan as embarcacións para as resgardar, limpar os seus fondos ou compoñelas.

7.7. Fontes

- Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos
- Estudo Pesca, Galicia 2004
- Sector pesqueiro: Portos, confrarías e caladoiros. Agricultura. Org. Información, recursos e negocios.
- "Estudio socioeconómico das redeiras en Galicia". Fondo Formación. Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos.
- Directorio Central de Empresas, INE.
- Consorcio da zona franca de Vigo, ARDAN.

8. ANEXOS

8.1. Anexo de información estadística de interese

0400 Contexto Sectorial

A continuación amósase un cadro co número de embarcacións pesqueiras por tipo en cada porto de Galicia.

Cadro 0400.1 Número de barcos pesqueiros por porto e tipo de pesca

Porto	Artes menores	Cerco	Arrastre litoral	Arrastre Portugal	Arrastreiros Cantábrico	Gran Sol	Palangre fondo	Palangre superficie
Ribadeo	9							
Rinlo	1							
Foz	5	6						
Burela	40	2			14		22	27
San Cibrao	15					6	2	1
Celeiro	27	7			16	6	30	2
O Vicedo	6							
Bares	14							
Espasante	10							
Cariño	41	5					9	
Cedeira	60	1					2	

Porto	Artes menores	Cerco	Arrastre litoral	Arrastre Portugal	Arrastreiros Cantábrico	Gran Sol	Palangre fondo	Palangre superficie
Ferrol	81				1			
Barallobre	22	1						
Mugardos	15							
Ares	28	5						
Pontedeume	17	6						
Miño	13							
Sada	15	12						
Lorbé	21							
Mera	9							
A Coruña	97	1			7	16	6	3
Caión	14	2						
Malpica	71	23					4	
Corme	20							
Laxe	49	1			1			
Arousa	1							
Camelle	78						3	
Camariñas	90	9			1			1
Muxía	38						10	
Fisterra	77						2	

Porto	Artes menores	Cerco	Arrastre litoral	Arrastre Portugal	Arrastreiros Cantábrico	Gran Sol	Palangre fondo	Palangre superficie
Corcubiión	27						1	
O Pindo	10							
Lira	37							
Muros	87				11			
Noia	381							
Porto do Son	48	1						
Portosín	57	17						
Corrubedo	18							
Aguiño-Carreira	131	6					1	
Ribeira	296	7			43		6	6
Palmeira	17							
A Pobra	151							
Cabo de Cruz	141							
Rianxo	292							
Carril	44							
Vilaxoán	27							
Vilagarcía								
Vilanova	126							

Porto	Artes menores	Cerco	Arrastre litoral	Arrastre Portugal	Arrastreiros Cantábrico	Gran Sol	Palangre fondo	Palangre superficie
A Illa	445	2						
Cambados	260	34						
O Grove	199							
Portonovo	41	12						
Sanxenxo	26							
Lourido	29							
Campelo	41							
Raxó	18	3						
Covelo	9							
Combarro	39							
Pontevedra	15							
Marín	48	1		12	10	12		1
Bueu	138	5	2					
Aldán - Hío	46							
Cangas	160	6						
Moaña	166	4						
San Adrián	3							
Vilaboa	19							
Arcade	6							

Porto	Artes menores	Cerco	Arrastre litoral	Arrastre Portugal	Arrastreiros Cantábrico	Gran Sol	Palangre fondo	Palangre superficie
Redondela	131	17						
Meira	17							
Vigo	39	16		1		32	3	18
Vigo (Canido)	36	12		1		6	1	16
Bouzas	1							
Panxón	4							
Baiona	102							1
A Guarda	58							52
TOTAL	4970	224	2	14	104	78	102	128

Fonte: Cadro realizado por La Voz de Galicia a partir do Rexistro de Buques Pesqueiros, Consellería de Pesca

Porto	Volantas	Rasco	Aux. Acuicultura	Bacallaeiro	Conxelador grande altura	Conxelador NAFO	TOTAL
Ribadeo							9
Rinlo							1
Foz							11
Burela	2						107

Porto	Volantas	Rasco	Aux. Acuicultura	Bacallaeiro	Conxelador grande altura	Conxelador NAFO	TOTAL
San Cibrao							24
Celeiro	2						90
O Vicedo							6
Bares							14
Espasante							10
Cariño		1					56
Cedeira	15	1					79
Ferrol			1				83
Barallobre			12				35
Mugardos							15
Ares							33
Pontedeume							23
Miño							13
Sada			4				31
Lorbé			2				23
Mera							9
A Coruña			1	4			135
Caión							16
Malpica	1						99

Porto	Volantas	Rasco	Aux. Acuicultura	Bacallaeiro	Conxelador grande altura	Conxelador NAFO	TOTAL
Corme	2						22
Laxe	3						54
Arousa							1
Camelle							81
Camariñas							101
Muxía	1						49
Fisterra	1						80
Corcubión	3		1				32
O Pindo							10
Lira			1				38
Muros			21				119
Noia			1				382
Porto do Son							49
Portosín							74
Corrubedo							18
Aguiño-Carreira							138
Ribeira			2		3		363
Palmeira							17
A Pobra			43				194

Porto	Volantas	Rasco	Aux. Acuicultura	Bacallaeiro	Conxelador grande altura	Conxelador NAFO	TOTAL
Cabo de Cruz			122				263
Rianxo			150				442
Carril			19				63
Vilaxoán			26				53
Vilagarcía			5				5
Vilanova			40				166
A Illa			165				612
Cambados			14				308
O Grove			165				364
Portonovo							53
Sanxenxo							26
Lourido							29
Campelo							41
Raxó			7				28
Covelo							9
Combarro			18				57
Pontevedra			1				16
Marín					3	3	90
Bueu			30				175

Porto	Volantas	Rasco	Aux. Acuicultura	Bacallaeiro	Conxelador grande altura	Conxelador NAFO	TOTAL
Aldán - Hío			18				64
Cangas			10		1		177
Moaña			58				228
San Adrián							3
Vilaboa							19
Arcade			1				7
Redondela			14				162
Meira							17
Vigo			4		10	19	142
Vigo (Canido)						6	78
Bouzas							1
Panxón							4
Baiona			1				104
A Guarda		1					111
TOTAL	30	3	957	4	17	28	6661

Fonte: Cadro realizado por La Voz de Galicia a partir do Rexistro de Buques Pesqueiros, Consellería de Pesca

8.2. Anexo de provedores

Nesta actividade existe un tipo básico de provedores: os provedores de materiais e, no caso de provisionistas de buques, provedores de produtos de alimentación. A continuación podes consultar unha serie de referencias, a título orientativo, que se identificaron nas entrevistas e nas fontes secundarias consultadas e que poden ser un punto de partida na pesquisa de provedores para o teu negocio.

1. Comprobase que en directorios comerciais tales como QDQ e Páxinas Amarelas, tanto en soporte electrónico como en papel, podes atopar provedores situados na túa zona:

- Páxinas Amarelas: Os provedores de empresas de servizos auxiliares ao sector pesqueiro atópanse baixo distintos epígrafes segundo o produto de que se trate: Maquinaria (aluguer e venda), Subministración industrial, Pinturas, vernices e esmaltes, Protección no traballo: materiais, Electrónica: establecementos, Madeira (almacéns e serrerías) e (máquinas e equipamento), Cesterías, Cordoería e Mercados de Alimentación.

Ademais podes acceder ao formato electrónico nas páxinas web www.paginas-amarillas.es, coa vantaxe de poderes seleccionar calquera provincia ou localidade.

- QDQ: Nos epígrafes de Maquinaria (aluguer e compravenda), Maquinaria e equipamentos industriais, Ferretería (subministración), Ferramentas, Electrónica (equipamento), Pinturas, vernices e papel pintado, Madeiras, Maquinaria e ferramentas para madeira, Plásticos, resinas e caucho, Cestería, Cordoería e Mercados de alimentación podes atopar provedores de materiais para as actividades ou servizos auxiliares ao sector pesqueiro. Tamén podes consultar a versión electrónica www.qdq.com.

- Europages: É un directorio comercial de negocios no que podes atopar empresas de provedores de todas as actividades de case todos os países. A versión electrónica é www.europages.com.

- Outros: Páxinas Galegas etc.

2. Publicacións especializadas:

- www.rutapesquera.com: Revista especializada nos sectores da produción, industria e comercialización dos produtos do mar, na cal podes encontrar una guía de provedores do sector.

- www.europa-azul.com: Revista do mar, onde encontrarás un apartado de provedores.

- www.industriaspesqueras.com: Revista marítima con información e ligazóns da industria da pesca.

- www.infomarine.com: Actualidade e Tecnoloxía da Industria Naval e Marítima.

- www.fomar.org/mar.htm: Revista do Instituto Social da Mariña, na que podes encontrar información de interese.

- www.goodman-bp.com/rotación: Publicación do sector técnico e profesional, na cal encontrarás un apartado sobre o sector naval, marítimo e pesqueiro, con especial atención á información técnica de equipos navais, estaleiros e descrición de buques.

- www.ojd.es: Portal de control da difusión das publicacións no que podes atopar revistas especializadas en case todos os sectores.

3. Asociacións: Nas que te podes informar sobre provedores para o teu negocio. A páxina web do ICEX (www.icex.es) conta cunha base de datos de asociacións existentes en España clasificadas por sectores (Asoc.)

Constátase que nas seguintes asociacións facilitan enderezos de provedores:

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DA INDUSTRIA AUXILIAR MARÍTIMA
(AEDIMAR)
Estébanez Calderón 5, 2ºA
38020 Madrid
Tel.: 91 579 17 18
Fax.: 91 579 16 43
E-Mail: aedimar@iies.es
Páx. Web: www.aedimar.es

ASOCIACIÓN DE SOCIEDADES PESQUEIRAS (ASPE)
Jacinto Benavente, 18, 2º
36202, Vigo
Tel.: 986 21 14 11
Fax: 986 21 11 27

FEDERACION ESPAÑOLA DE ARMADORES DE BUQUES DE PESCA
Diego de León, 60, 1º dcha.
28006, Madrid
Tel.: 91 309 20 20
Fax: 91 309 37 29

4. Portais:

- www.allthefishing.com: Portal temático sobre pesca, no que atoparás revistas especializadas, informes sectoriais e un pesquisador especializado en pesca, construción naval e equipamento de pesca, nel podes localizar provedores do sector.

- www.kompass.com: Portal que contén información empresarial de todo o mundo. Nesta páxina podes encontrar unha base de datos sobre empresas de todos os sectores e de case todos os países.

5. Bases de datos: Existen varias bases de datos de empresas clasificadas por sectores, como son as da Cámara de Comercio, Ardán (do Consorcio da Zona Franca de Vigo) e outras bases de datos privadas.

8.3. Anexo de feiras

Neste apartado inclúese unha listaxe dos eventos máis significativos a nivel nacional e galego ligados coa actividade.

NOME	LOCALIDADE	DESCRIPCIÓN
EXPOMAR	Burela	Feira Náutico Pesqueira. Inclúe o Encontro Empresarial.
SALÓN NÁUTICO INTERNACIONAL	Vigo	Actividades Náuticas.
SALÓN NÁUTICO DE VALENCIA	Valencia	Barcos, veleiros, embarcacións, motores, motos náuticas, accesorios, equipamentos, etc.
GALIOCIO	Vigo	Salón Náutico, tempo libre e motor.
SALÓN NÁUTICO INTERNACIONAL	Barcelona	Novedades náuticas, náutica deportiva e de recreo, embarcacións, modelos de grande eslora, pesca marítima, accesorios e afíns.
GALIFRÍO	Vilagarcía	Salón Internacional de Aplicacións do Frío.
EXPONÁUTICA	Madrid	Salón náutico de Madrid.

Para obter información sobre feiras internacionais podes consultar, entre outros, o portal de Internet www.expo24-7.com.

8.4. Anexo de formación

A continuación proporciónase información sobre os plans de formación FIP e FORCEM:

A Subdirección Xeral de Formación Ocupacional e Continua, dentro da Dirección Xeral de Formación e Colocación, dependente da Consellería de Traballo, é a responsable da xestión do Plan Nacional da Formación e Inserción Profesional (Plan FIP). O obxectivo da formación profesional ocupacional, que vai dirixida aos desempregados, é cualificalos para a súa integración no mercado laboral. En relación coa actividade a que se refire esta guía.

Plano FIP

A Dirección Xeral de Formación e Colocación da Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais é a responsable da xestión dos programas de formación ao desempregado. En relación coa actividade á cal se refire esta guía, a familia profesional ofrece as seguintes especializadas.

CÓDIGO	NOME DO CURSO
MOFC10	Frigorista
CCVT10	Dependente de comercio

Fonte: Dirección Xeral de Formación e Colocación

Plano FORCEM

A Fundación para a Formación Continua FORCEM ten como principais funcións as de impulsar e difundir a Formación Continua entre os traballadores e as empresas, xestionar as axudas á formación continua e o seu seguemento e control técnico.

As iniciativas de Formación que son obxecto da actuación de FORCEM poden adoptar as seguintes modalidades:

- Planos de Formación.
- Permisos Individuais de Formación.
- Accións Complementarias e de Acompañamento á Formación.

A Fundación para a Formación Continua (FORCEM) recibe as solicitudes en función das necesidades formativas detectadas. Valora tecnicamente esas solicitudes de axudas e xestiona o seu seguemento e control técnico.

O 1 de xaneiro de 2004 entrou en vigor o novo Sistema de Formación Profesional Continua, regulado polo Real Decreto 1046/2003, de 1 de agosto. Elaborouse un Plano Amigo para difundir o Novo Modelo, no cal se realiza una descrición das distintas Iniciativas de Formación Continua.

[GUIAS DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL](#)
[SERVICIOS AUXILIARES AO SECTOR PESQUEIRO](#)

- Accións de Formación Continua nas empresas; inclúe Permisos Individuais de Formación.
- Contratos programa para a formación de traballadores.
- Accións Complementarias e de Acompañamento á Formación.

Ata que non se constitúa a Fundación Estatal para a Formación no Emprego será a Fundación Tripartita a que asuma de maneira transitoria as actividades que lle son encomendadas no Novo Modelo.

A continuación preséntanse a relación dos organismos que xestionan o programa FORCEM e nos cales podes obter información sobre distintos cursos relacionados coa túa actividade.

1. FOREM (CCOO)

Tel.: 981 55 33 10

Este é o centro de formación do sindicato Comisións Obreiras. No número de teléfono poderás conseguir a información necesaria sobre os cursos que imparten actualmente.

2. FORGA (CIG)

Tel.: 986 27 20 00

Este é o centro de formación do sindicato CIG. A información necesaria sobre os cursos que organiza pódela conseguir no número de teléfono que se facilita.

3. IFES (UXT)

Tel.: 981 56 92 00

O centro de formación de UXT denomínase IFES. Mediante unha consulta telefónica podes informarte dos cursos que imparte este sindicato a nivel de Galicia no teu ámbito de actividade.

4. CEG (Confederación de Empresarios de Galicia)

Tel.: 981 55 58 88

Dispón dun Centro de Orientación, Formación e Emprego (COFE), que ofrece un amplo abano de cursos especializados nas áreas de formación continua, ocupacional e de autoemprego.

8.5. Reflexións para facer o estudo do mercado

A continuación, inclúese unha serie de puntos que debes considerar na análise do mercado, xa que poden condicionar a estratexia comercial que queiras desenvolver.

Tendo en conta as características do teu produto e o público ao que pensas dirixirte:

- Decidiches o ámbito no que vas desenvolver a túa actividade (comarcal, provincial, autonómico, etc.)?, cal é o tamaño do teu mercado?, como vas calculalo?, como vas facer a avaliación das vendas para o primeiro ano? (Véxase o apartado 5.1.1 Tamaño do mercado, 5.1.2 Definición dun método de cálculo do tamaño do mercado e 6.2.3 Previsión de ingresos).
- Existe algunha característica ou características que che permitan definir un cliente tipo?, como vas segmentar o teu mercado? (Véxase o apartado 5.1.1 Tamaño do mercado e 5.1.2 Definición dun método de cálculo do tamaño do mercado).
- Puxécheste en contacto con empresas como a túa que actúen noutra zona?, identificaches empresas competidoras para analizar a súa carteira de produtos, a calidade do seu servizo, súa política de prezos etc.?, cal é a cota de mercado dos teus competidores?, preguntaches aos provedores da actividade a súa opinión sobre a evolución e tendencias do mercado? (Véxase o apartado 5.1.2 Definición dun método de cálculo do tamaño do mercado).
- Que tipo de clientes (particulares, empresas, institucións) demandan os servizos que vas ofrecer?, que perfil teñen?, cales son as súas necesidades?, cal é o proceso de compra que seguen?, cales son as razóns polas que van elixir a túa empresa fronte a outras alternativas?, vaste dirixir só aos particulares ou tamén ás empresas? (Véxase o apartado 5.1.3 Tipos e características dos clientes).
- Existe na túa zona algún servizo público de esta actividade?, sabes cantas empresas están operando na actualidade?, onde están?, que servizos ofertan?, que características teñen? (Véxase o apartado 5.2.1.1 Número de empresas e a súa distribución territorial).
- Vas operar nun mercado cunha competencia intensa?, cales son os factores sobre os que se basea a competencia?, valoraches as dificultades que existen para introducirse neste mercado?, e que opcións teñen as empresas para o abandonar?, que produtos substitutos identificas?, como é o poder de negociación dos provedores e dos clientes? (Véxase o apartado 5.2 Análise competitiva).
- Localizaches os provedores adecuados? (Véxase o apartado 5.2.4 Provedores o seu poder de negociación e 8.2 Anexo de provedores).
- Realizaches unha primeira aproximación aos produtos que deberá conter a túa carteira?, cres que o teu servizo aporta algún elemento distinto en relación con outros xa existentes no mercado?, como vas diferenciarte da competencia?, por que cres que o cliente vai comprar o teu produto? (Véxase o apartado 6.1.1 Produto).

- Sabes o prezo deste tipo de servizos?, determinaches os criterios a partir dos cales vas fixar os prezos e/ou elaborar os orzamentos?, vas utilizar o prezo como unha variable de diferenciación? (Véxase o apartado 6.1.2 Prezo).
- Desenvolviches un método de venda eficaz?, contas con persoas que teñan o perfil necesario para pór en marcha as túas ideas comerciais? (Véxase o apartado 6.1.3 Distribución/ Forza de vendas).
- Como vas promocionar e dar a coñecer a túa imaxe?, valoraches canto che vai custar en tempo e diñeiro?, cales cres que serán as ferramentas de promoción máis efectivas? (Véxase o apartado 6.1.4 Promoción).
- Sabes onde vas situar o teu negocio?, é a situación unha vantaxe competitiva?, que condicións deben reunir as instalacións?, atopaches unha zona ben comunicada?, (Véxase o apartado 5.2.1.6 Instalacións e 6.1.3 Distribución/ Forza de vendas).
- Realizaches unha previsión de ingresos?, que factores analizaches?, tes horas, días, meses ou épocas de maior volume de vendas? (Véxase o apartado 6.2.3 Previsión de Ingresos).
- Coñeces as características de funcionamento do teu negocio?, calculaches o tempo que transcorrerá entre a abertura do teu negocio e o seu funcionamento normal?, pensaches como facer fronte, mentres tanto, aos gastos fixos que vas ter? (Véxase o apartado 6.2.2 Gastos e 6.2.5 Financiamento).
- Analizaches como vas financiar os investimentos necesarios para comezar na actividade? (Véxase o apartado 6.2.5 Financiamento).
- Sabes que perfil deben ter as persoas que vas incorporar á empresa?, que funcións e responsabilidades deben ter?, cal vai ser a estrutura organizativa da empresa? (Podes consultar as demandas de emprego nas oficinas locais do INEM e asociacións sectoriais). (Véxase o apartado 6.3 Recursos humanos).

8.6. Factores que inflúen no tamaño do mercado

FACTORES QUE INFLÚEN NO TAMAÑO DE MERCADO		
FACTORES	IMPORTANCIA 1=Pouco importante 2=Bastante importante 3=Moi importante	FONTES DE INFORMACIÓN
	ENT.1	
FACTORES NON CONTROLABLES POLA EMPRESA		
ECONÓMICOS		
	Evolución nivel económico	Informes anuais do Banco de España (www.bde.es). Memoria anual de CES-Galicia (www.ces-galicia.org).Prensa económica especializada
POLÍTICO-LEGAIS		
	Caladeiros de pesca	3 Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos
	Cuotas pesqueiras	3 Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos
	Subvencións e axudas	3 Consellería de Innovación, industria e Comercio. IGAPE
COMPETIDORES		
	Número de empresas	3 Directorios comerciais.
	Facturación das empresas competidoras	3 Registro Mercantil, ARDÁN, entrevistas a clientes
	Carteira de produtos e servizos	3 Cliente oculto
	Prezos	3 Entrevistas a clientes
CLIENTES		
	Perfiles de clientes	3 Entrevistas a clientes
	Gasto medio clientes	3 Entrevistas a clientes
	Produtos e servizos demandados	3 Entrevistas a clientes
	Proceso de compra	2 Entrevistas a clientes
FACTORES CONTROLABLES POLA EMPRESA		
	Carteira de produtos	2 Entrevistas a clientes
	Prezos	2 Entrevistas a clientes
	Imaxe da empresa	2 Entrevistas a clientes

9. NOTA DOS AUTORES

As referencias nominais subministradas nesta Guía, tales como centros de estudo, asociacións, institucións, feiras, páxinas web etcétera que o lector pode atopar ao longo da lectura deste documento non pretenden ser unha enumeración exhaustiva senón unha mostra orientativa das entidades detectadas durante a elaboración deste estudo. É posible que existan outras referencias, similares ás mencionadas, que non foron incluídas por non constituíren tales relacións o obxectivo principal da presente Guía.

Todos os datos relacionados con estatísticas, lexislación, cursos, axudas e calquera outra información susceptible de ser actualizada, foron obtidos durante a realización da presente Guía.

Santiago, decembro de 2006