

EMPRESSES

L'EMPRESA

Nogalesbarcelona

Aquesta empresa creada pels germans Nogales el 1990 ha aconseguit fer-se un lloc en el sector gràfic amb una aposta diferenciada pel disseny d'interiors i la senyalització personalitzada i una gran diversificació de sectors.

INVERSIÓ

3.000 €

Els dos germans van començar el projecte amb una petita inversió de 3.000 euros.

FACTURACIÓ

6 M €

Després d'un creixement constant, l'empresa s'ha consolidat amb una facturació de 6 milions d'euros.

EQUIP

35

La plantilla de Nogalesbarcelona la formen 35 persones que formen un equip cohesionat i unit.

EMPLAÇAMENT

Sant Boi

Carlos i Pere van instal·lar la seva empresa a la ciutat on van néixer, a Sant Boi del Llobregat.



TINC UN PLA

Didac Lee
 EMPRENEDOR
Carlos Nogales

COFUNDADOR DE NOGALESBARCELONA

“La il·lusió i la passió ens van fer superar qualsevol obstacle”

Sovint se senten històries maques sobre emprenedors que han començat en un garatge i que han crescut creant empreses d'èxit, i no sempre són firmes d'internet amb inversió de capital de risc, també n'hi ha en sectors tradicionals que comencen sense pràcticament inversió i que continuen creixent a pesar de la crisi. Aquest és el cas de Nogalesbarcelona, un projecte que van fundar dos germans de Sant Boi.

A què es dedica l'empresa? Bàsicament som productors i instal·ladors d'imatge gràfica, de disseny d'interiors comercials *low cost* (kits de decoració) i de senyalització personalitzada. Tot encarat a fer els espais més estètics i atractius, que la marca en concret acabi generant desig de compra. Un bon exemple d'aquest desig seria qualsevol *gadget*, producte o botiga d'Apple; ells ho han aconseguit a la perfecció.

Segur que teniu molts competidors. Quins diríeu

que són els vostres punts diferencials?

La diversificació en diferents sectors (*retail*, ferriari, automoció, esdeveniments), l'ajuda i les solucions que proposem als departaments de màrqueting, innovant i fent rendibles els seus plans, i la disposició d'un equip humà cuidat i alineat amb la cultura de fer el millor per als nostres clients. Tenim gent que fa més de 15 anys que treballa a l'empresa i estem contínuament en contacte amb escoles de disseny per captar talent. A la nostra empresa sempre hi ha joves fent pràctiques a qui observem amb lupa per després oferir-los feina. És la nostra pedrera.

És la prova de com fent “el mateix” es pot ser diferent i que per innovar no cal inventar la bomba atòmica. Com vau començar?

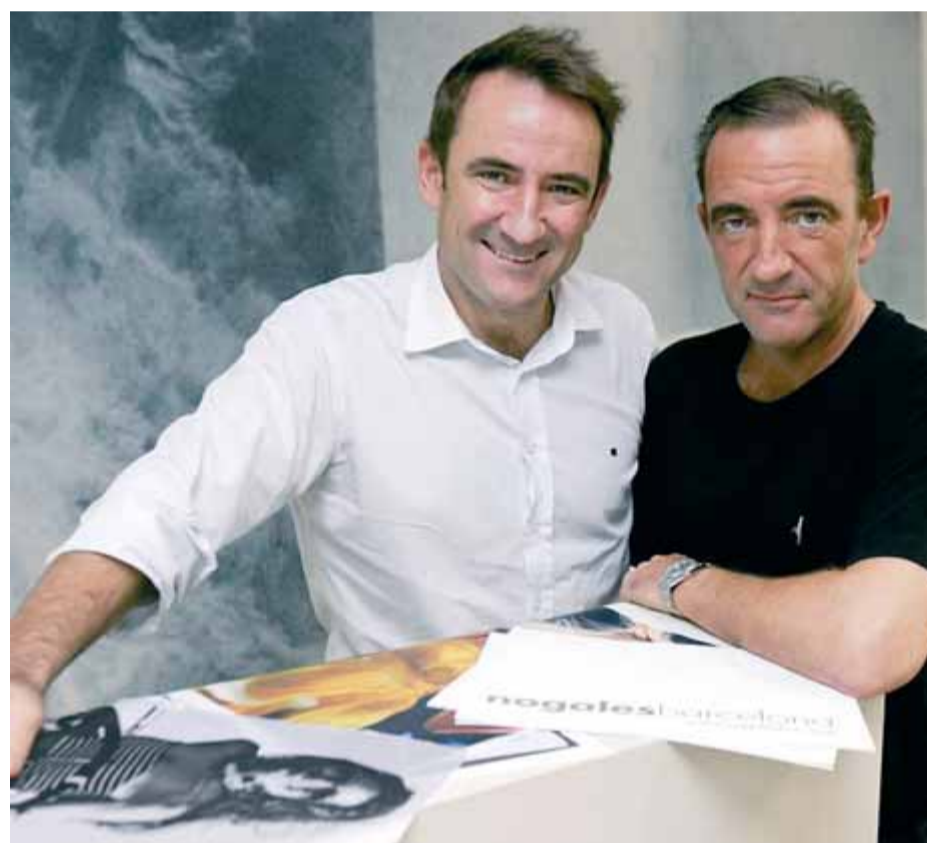
Ja de petits parlàvem de ser emprenedors. Aquesta il·lusió va ser el motor, però també vam observar que a les empreses i als punts de venda els seria molt necessari tenir una imatge corporativa cuidada: “Així et

veuen, així et pensen”. I vam veure una gran oportunitat de projecció amb els Jocs Olímpics; va ser aleshores que vam adoptar el nom de Nogalesbarcelona. Havíem començat l'any 90 els dos germans sols. Després es va unir a nosaltres la meua cunyada, l'Ochi, el millor fitxatge de la nostra història.

Vau començar amb 3.000 euros i en un garatge. Suposo que els inicis van ser “divertits”, oi?

Van ser duríssims en l'aspecte econòmic, però excepcionals en l'aspecte emocional. La il·lusió i la passió que teníem ens feia superar qualsevol obstacle. Els dos vam renunciar al mateix: teníem 21 i 24 anys, amb contractes fixos, i vam demanar la liquidació sense fer trampes per cobrar l'atur. La gent ens titllava d'ingenus, però nosaltres teníem clar que la falta de mitjans econòmics ens donaria molta més empenta, i així va ser. Després, ara ho puc dir, et sents molt bé!

Les tensions de tresoreria fomenten la creativitat,



Carlos Nogales (esquerra) junt amb el seu germà Pere. ROBERT RAMOS

deia un bon amic meu... L'antídote que utilitzàvem per vèncer la por era pensar: “Ara som joves, som a temps de rectificar, no tenim responsabilitats familiars, és el moment, no tenim res a perdre”.

Quan un no té res, no té res a perdre, i per tant allò

que sembla arriscat realment tampoc ho és tant... La ingenuïtat controlada és bona. Si fóssim racionals al cent per cent, probablement ningú seria emprenedor!

A part de la cunyada, que és una *superwoman*, no crec que sigui casualitat que els dos germans sigueu tan espavilats. Segur que els vostres pares hi tenen molt a veure, no?

Ens sentim contínuament en deute amb ells per haver-nos inculcat tan bé valors essencials com ara l'esforç, l'austeritat i la perseverança. La meua mare va quedar òrfena als 13 anys, amb cinc germans més petits que ella, en una postguerra molt dura i en un poble molt pobre d'Extremadura, i se n'ha sortit! Quin gran exemple de superació, no? El meu pare ha sigut i és un excel·lent tre-

ballador i una gran persona, tot un exemple per a mi de responsabilitat familiar.

Ara s'entén d'on ve el vostre coratge! I com es pot créixer en aquest entorn de crisi mundial?

Ara pot ser inclú el millor moment: les empreses estan obertes a escoltar noves propostes i tendències. Ah!, i cal no tenir por a la internacionalitat. De mica en mica anem obrint mercats, creiem molt en el *made in Barcelona*. Oi que el *made in Italy* inspira qualitat? Doncs nosaltres creiem que el *made in Barcelona* inspira estètica, disseny, qualitat, Mediterrani, sol, atracció, classe, seny... I hem aprofitat l'entorn econòmic i social negatiu per fer-nos més forts com a equip humà, més autèntics, més empàtics i amb més companyonia.

AUTOAVALUACIÓ

+ “El nostre punt fort és sens dubte un equip humà que busca l'excel·lència constant i amb una ment oberta. Som un equip fort i cohesionat”

- “Segurament el nostre punt feble és el fet de ser encara una formigueta en un món on hi ha grans dinosaures”