

## 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”

**S**ovint 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”