

## NC FILTER AND SERVICE

Després d'acabar els estudis d'empresarials, a la Núria Cortés li corria pressa posar en pràctica tot allò que havia après de lluny, a les aules de la facultat, ben aviat va tenir l'oportunitat de provar-ho, i no s'ho va pensar dues vegades. Ara, amb només vint-i-quatre anys, ja en fa un que dirigeix amb èxit la seva pròpia empresa.

NC Filter and Service es dedica a vendre filtres per a compressors de maquinària industrial: **"Els filtres per a compressors són un component que porten les màquines per filtrar i netejar l'aire i l'oli que hi circulen."** I si bé podria semblar estrany que una estudiant que tot just acaba d'obtenir la llicenciatura en empresarials conegui en profunditat un camp tan especialitzat com aquest, conèixer una mica la seva trajectòria familiar ens en dona una explicació.

El cas és que el pare de la Núria ja tenia una empresa de compressors, quan ella era estudiant, Aire Industrial, S.A., que als estius ella hi col·laborava, i li donava un cop de mà, i que el seu pare sempre li demanava que s'estigués al despatx, però la nostra protagonista ja llavors s'estimava més estar al magatzem amb les màquines. **"Ho he fet tota la vida, sempre he estat entre màquines"**, explica.

Va ser mitjançant un conegut del seu pare que va assabentar-se que una empresa anglesa buscava distribuïdors aquí, i malgrat la seva joventut, la Núria s'hi va atrevir i va anar a veure què en sortia, d'una primera reunió. **"En veure'm tan jove, els responsables de l'empresa anglesa no es van fiar massa de mi, però a mi m'era igual, perquè jo tenia molt clar que volia treballar pel meu compte i que aquella era l'oportunitat de fer-ho, justament en un camp en el qual m'hi havia mogut de sempre"**, diu recordant aquells primers moments.

Un any després d'arrencar, NC Filter and Service està funcionant millor del que la mateixa Núria s'havia imaginat. No obstant, també han sorgit una quantitat molt gran de problemes que ella no havia previst. L'empresa està obrint mercat a un ritme molt ràpid, però la manca d'infraestructures fa que tots els beneficis s'hagin de reinvertir en el negoci constantment. **"Els dos o tres primers anys segur que els passo malament. De moment no veig beneficis per enlloc"**, comenta.

De tota manera, globalment les previsions són molt encoratjadores. D'una banda, un fet molt important, la seva empresa disposa de l'exclusiva del producte: **"Els nostres filtres els importem d'Anglaterra en exclusiva. En el nostre sector hi ha molta gent que no treballa així i ven el mateix producte que la competència. Entre ells es trepitgen la cua."** L'empresa de la Núria és majorista a l'Estat espanyol i a Portugal, i ven directament als distribuïdors. La seva funció en la cadena comercial és vendre a minoristes, que després es dirigeixen a oferir el producte a les fàbriques.

D'altra banda, es tracta d'un producte, els filtres, que té una demanda abundant i constant per la mateixa dinàmica industrial. Totes les indústries tenen compressors i tots els compressors necessiten filtres per funcionar. Els filtres s'han de renovar amb una periodicitat molt alta,

perquè s'embruten amb gran facilitat, sobretot perquè moltes empreses no tenen encara les màquines en les condicions ambientals més idònies. **"És un producte amb molta sortida, però t'has de saber moure i estar molt a sobre del client"**, afegeix la Núria.

Ella és molt optimista amb les perspectives de futur del seu negoci. És conscient que té una bona xarxa de vendes i distribució, i també està molt segura de tenir un producte de qualitat. Per això, deixa de banda la modèstia innecessària i manifesta clarament que **"en conjunt som els millors. Tenim bon servei, bon producte, bon equip humà i el millor preu que podem oferir al client"**.

A nivell de mercat, els productes de NC Filter and Service són una mica més cars que els de la competència, però la Núria raona que si ho són és perquè també són millors: **"És per això que quan un client ens ha comprat tres o quatre vegades a nosaltres ja sabem que serà fidel i que no ballarà amb el preu, perquè ell sap per la seva part que compra qualitat."**

Aquesta seguretat en el futur no és obstacle, però, perquè la Núria també trepitgi de peus a terra i tingui present que els èxits encara han d'arribar, i que només ho faran si treballa a poc a poc i sobre segur: **"La meua única fita en aquest moment és tirar aquest negoci endavant. Si et mous bé, les coses van sortint rodades. Nosaltres ara només abastem allò que podem. Anem absorbint la demanda que està a les nostres mans, i no volem córrer massa."**

A nivell de promoció de vendes, per exemple, l'empresa ha de ser molt cautelosa amb les despeses. Així com el sector català el tenen ben cobert, en l'àmbit espanyol els és difícil de promocionar-se sense que se'ls disparin les inversions: **"De cara a l'any vinent, per exemple, volem anar a alguna fira, però de moment tot això ens resulta molt car. Al principi hem de tenir molta mesura amb les inversions i centrar-nos en el producte, que és on no podem fallar mai."**

Els contactes amb les entitats bancàries també és una qüestió en la qual la dependència de la Núria de la seva família encara és gairebé total. **"Si no fos així, no podria aconseguir ni línies de descompte, ni pòlisses..., res. Els bancs m'exigeixen que algú m'avalí, perquè som una empresa molt jove"**, assenyalava.

A la Núria, en certa mesura, això la neguiteja, però també pensa que és una gran sort tenir aquest recolzament: **"M'incomoda sobretot perquè hi ha el perill que si fracasses també arrosseguis la família. Naturalment això és una responsabilitat afegida. D'altra banda, com a aspecte positiu, és la manera de guanyar temps i poder anar fent fins que ja no necessiti tenir ningú cobrint-me les esquenes."**

Aquests darrers entrebancs són els únics límits amb els que topa l'empenta d'aquesta jove empresària d'idees clares i fixes, que amb només vint-i-quatre anys afirma amb seguretat que la seva prioritat absoluta és la feina. Quan tingui el futur resolt, confessa tanmateix la Núria, li agradaria treballar com a voluntària en un institut d'ajuda a dones amb problemes. Quan tingui el futur resolt...



**Núria Cortés** - Palau de Plegamans (el Vallès Occidental)