

YODONA

dona

yodona.com

Moda
**VUELVEN
LOS 70** el
nuevo
glamour

Última Hora
Entrevista con
la candidata a la
presidencia en Egipto
Anas el Wogud Elawa

Felipa Jove
Hereditaria de la cuarta
fortuna de España

**Amanda
Seyfried**
EL LADO OSCURO DE
CAPERUCITA ROJA

"Puedo ser
morbosa,
retorcida y
hacer chistes
muy verdes"

Especial
Maquillaje

Colores de
cuento como
fuente de
inspiración



EL MUNDO 2 DE ABRIL DE 2011. Nº 309. YO DONA SE VENDE CON EL MUNDO POR 1.50€

emprendedora info



NENHA

Las hermanas gallegas Patricia y Julia Vidal se instalaron en Madrid para abrir un salón de manicura y pedicura en 2010. Con la experiencia de Patricia, que tenía un negocio similar en Francia, invirtieron 100.000 euros e introdujeron en el mercado español la técnica de esculpido de uñas con gel. Su facturación ha crecido cada mes un 38% de media desde su apertura en julio. (Más inf.: Jorge Juan, 64, Madrid; tel. 911 39 77 79; www.nenha.com; JJ64@nenha.com)



Uñas duraderas esculpidas con gel

Dos hermanas gallegas ofrecen en Madrid nuevas técnicas de manicura y pedicura.

Hace nueve años que estoy en este negocio. Me fui en 1995 a estudiar francés [cuenta Patricia], y desde hace cinco años, tengo un salón de manicura y pedicura en Francia, en la Costa Azul. En un viaje a Londres, descubrí la técnica de las uñas de gel; me gustó tanto que comencé a comprar libros, revistas y a hacérmelas en casa, hasta que me apunté a cursos y me especialicé en ese tipo de manicura. Quise entonces ampliar mi negocio y evolucionar, pero no quería crear una gran empresa, sino pocos establecimientos, selectos, en los que el cliente supiera que iba a encontrar calidad y servicio. Al principio, pensé en abrir un segundo local en Francia, pero los impuestos y las trabas que ponían me enfadaron tanto que me decidí por España. Mi hermana Julia –arquitecta, que tras haber trabajado en Londres volvió a Madrid a hacer un máster– me habló de la cantidad de locales libres que veía por el barrio de Salamanca, y me propuso montar el negocio juntas. En enero de 2010 constituimos la sociedad y empezamos a buscar local. En abril firmamos el contrato de alquiler y en mayo conseguimos la financiación, después de que dos bancos nos denegaran el crédito. Al final, abrimos en julio. El nombre surgió porque nuestro padre nos llamaba *nenas*, pero como el término estaba ya registrado, le pusimos la hache, que no cambia el sonido, pero sí nos dio mucho juego para el logo; de ella sale una margarita cuyos pétalos son uñas. El diseño del local y la imagen corporativa son obra de Julia, que, además, lleva los temas administrativos. Nuestra idea es que los clientes vengan con cita previa, porque los tratamientos tienen una periodicidad. Intentamos adecuarnos a los horarios de

PROMOCIÓN INICIAL

«El comienzo fue duro, porque era pleno verano y Madrid estaba vacío. Hicimos una campaña promocional por el barrio, ofreciendo uñas de gel gratis a todo el mundo. Así, quienes vestaban el centro, si les gustaba, repetirían. Fue un éxito. En septiembre se llenó el local, y no hemos dejado de crecer.»

oficinas y de los comercios de alrededor y no cerramos a mediodía. Algunas clientas siguen pidiendo la manicura tradicional, pero nuestro principal atractivo son las uñas de gel, una técnica más duradera y eficaz, porque rellena las imperfecciones, no se cae y, aunque resulta un poco más cara, en realidad sale más barata, ya que sólo hay que venir una vez al mes, en lugar de cada semana. Además, es más rápida y no mancha. Una sesión de este tipo de manicura cuesta 42 euros. Algunos de los productos que utilizamos los traemos de Francia, y las chicas que contratamos son especialistas en manicura y pedicura, y yo las formo en la técnica del gel. La pedicura tiene más demanda en verano. También vienen hombres, aunque ellos prefieren los tratamientos faciales, que es nuestra única inversión fuera del negocio de las uñas. Para el futuro nos planteamos abrir locales en ciudades como Barcelona y París, pero de momento, la prioridad es rentabilizar la inversión. Esperamos haber devuelto el préstamo en unos dos o tres años.

por Juan Ramón Gómez

FOTOS: ANIBAL MARTÍ