

# Fabrienvaf NUCA, S.L. **NUCA MAX** "EL MILAGRITO"

Boletín Informativo. Nº11. Septiembre 2023

## MEDIOAMBIENTE

**El Milagrito conmemora el Día Mundial de la Limpieza con la recogida de residuos en la ribera del Guadalquivir**

PÁG. 2 y 3



## SOLIDARIDAD

**Bordas se suma a la campaña de tapones solidarios para SOS Ángel de la Guardia**

PÁG. 8

## HOMENAJE

**Despedida a un pilar importante del envasado, Luis Morales Reina**

PÁG. 9



## ENTREVISTA DEL MES

**Javier Herrera Aguilar**

**Nuevo Key Account Manager nacional**

**"Mi objetivo es consolidar a nuestros grandes clientes y crecer con nuevas referencias nacionales"**

PÁG. 4-6



# El Milagrito conmemora el Día Mundial de la Limpieza con la recogida de basura en la ribera del Guadalquivir

## Los trabajadores dedican su jornada laboral a limpiar el planeta

Fabrienvaf Nuca dedicó la jornada laboral del pasado 15 de septiembre a aportar su granito de arena para limpiar el planeta. Un día después se celebró el Día Mundial de La Limpieza, que siempre es el tercer sábado de septiembre, y la firma productora de El Milagrito quiso conmemorar esta efeméride con un gesto real de apuesta por la sostenibilidad: la limpieza de las márgenes del Guadalquivir a la altura de Coria del Río y Dos Hermanas.

La directora ejecutiva de Fabrienvaf Nuca, María Castro, ha explicado que “decidimos hacer una recogida de basura en el embarcadero, en la orilla de Dos Hermanas, al tratarse de un lugar próximo a nuestras instalaciones. Esta ribera es muy transitada tanto por coches como por peatones, pues es el enclave en el que se encuentra la barca de Coria, que cruza de orilla a orilla. Lo comentamos con la plantilla y les pareció muy buena idea”.

Esa mañana los 25 trabajadores de la empresa partieron rumbo al embarcadero para eliminar la basuraleza instalada en el entorno del Guadalquivir. “Es un gesto con el que queremos concienciar de la importancia de sumarnos a la marcha verde que nos ayudará a limpiar lo más cercano que tenemos y, por extensión, nuestro planeta”, recuerda la directora.

Una vez allí, el “batallón de limpieza” se armó de guantes y bolsas de basura para marcar su antes y después en el entorno del Guadalquivir. “La gente que esperaba la barca de Coria y quienes paseaban por la zona nos han preguntado y les hemos explicado nuestro objetivo. Quizás cunda el ejemplo y alguno se anime a hacerlo en los próximos días, algo que nos alegraría mucho”, indica María Castro.

Hacia las 14:00 horas, la plantilla dio por terminada la “operación limpieza” de la ribera del Guadalquivir. Una experiencia que “nos ha hecho ver las cosas de manera diferente. Estoy segura de que a partir de ahora recordaremos estas bolsas llenas de basura y seremos más activos en la limpieza y la concienciación”, indica la directora ejecutiva.

Los trabajadores de Fabrienvaf Nuca suelen sumarse de muy buen grado a todas las iniciativas sostenibles que realiza la empresa, que está muy concienciada en la importancia de preservar el Medio Ambiente con hechos y actitudes que supongan ahorro de deterioro al planeta. De hecho, la empresa cuenta con varios reconocimientos en esta línea, como el certificado de la Huella de Carbono, las ISO 9001 y 14001, el sello de Oro de Eco-vadis, el de Energía 100 % verde y el de Proveedores Sostenibles.



# Día Mundial de la Limpieza



Entrevista a Javier Herrera Aguilar, nuevo Key Account Manager nacional de Fabrienvaf Nuca

## “Mi objetivo es consolidar a nuestros grandes clientes y crecer con nuevas referencias nacionales”

### Dirigirá los planes estratégicos que permitirán aumentar en cuentas de referencia y agilizar la distribución

¿Cuándo y por qué empezaste a trabajar en Fabrienvaf Nuca?

Comencé mi andadura en Fabrienvaf Nuca en mayo del 2020, motivado por referencias que tenía de la calidad en la fabricación y comercialización de diferentes productos, lo que me generó un especial interés por formar parte de la compañía.

¿Qué experiencia tenías en el sector de los desengrasantes?

Mi experiencia en la categoría de desengrasantes es de dieciséis años. He trabajado con marcas de importante peso en dicha categoría y en la distribución a nivel nacional.

¿Es un sector difícil?

Es una categoría que estos últimos quince años ha tenido un crecimiento más que sustancial, por lo que muchos fabricantes han querido formar parte de este crecimiento provocando, entre otros elementos, una competencia muy agresiva, y esto genera grandes dificultades en la gestión de negocio.

¿Cómo va a mejorar la estructura de la empresa con la creación de una gestión nacional como la tuya?

Fabrienvaf, en una política estratégica de hacerse un hueco importante en la distribución nacional y de tener cada vez más peso como compañía y como garante en la excelencia de fabricación de sus productos, requiere el desarrollo de este cargo e ir homologándose poco a poco en las estructuras comerciales similares a otros fabricantes con estrategias de ámbito nacional.

¿Cuál es ahora tu cometido?

La gestión comercial de las cuentas clave de Fabrienvaf Nuca de ámbito nacional, así como la prospección de más enseñanzas en las que no estamos y contribuyan a un mayor crecimiento y mayor distribución.

¿Qué vas a aportar a tu cargo, con tu experiencia?

Conocimiento de la distribución y gestión de categorías, como



en la que está ubicada nuestro producto estrella, que es la columna vertebral de nuestro negocio, el desengrasante. Además, me encargaré de desarrollar planes de las cuentas clave de ámbito nacional, centradas en una organización y un seguimiento. Se trata de desarrollar planes estratégicos de Fabrienvaf con enseñanzas de ámbito nacional que tendrán como objetivos principales el crecimiento y una mayor distribución.

**¿Es difícil introducir los productos en nuevos lugares geográficos?**

Es complejo, dado que en otras zonas geográficas operan desde hace ya mucho tiempo marcas de peso nacional y marcas locales, pero son cuestiones que, con el tiempo, trabajo, constancia, colaboración y con nuestro aval de tener productos de calidad, los objetivos de introducción son alcanzables y lo que es más importante, que se asienten en las zonas.

**“Es difícil crecer en ciertas zonas porque hay productos muy asentados, pero jugamos con la ventaja de la calidad de los nuestros”**

Estarás en contacto con cadenas y grandes distribuidores. ¿Es más complicado satisfacer a este perfil de cliente? ¿Crees que los consumidores son muy exigentes?

Sí, es más complicado, pero lo es para nosotros y para todos los fabricantes. Estos grandes distribuidores son más exhaustivos en muchas de las variables que comportan una negociación o en el análisis de planes de negocio que nosotros podamos plantear.



Pero al final, en el momento en el que se cumplen esas exigencias, crecen la confianza, colaboración, persistencia y, lo más importante, el camino para el desarrollo del negocio pasa a ser más fluido.

Además, en mi opinión, los consumidores cada vez son más exigentes en clave genérica, dado que quieren productos de calidad, que satisfagan sus necesidades y que el precio les sea lo más favorable posible.

**¿Qué es lo que más te gusta de Fabrienvaf Nuca?**

Lo que más me atrae y motiva de Fabrienvaf es el haberse trazado un plan de modernización de la misma, la conformación de equipos en cada departamento y, lo que para mí es más importante, la impregnación de una serie de valores a todas las personas que componen la compañía, haciéndonos partícipes de un proyecto de ilusión, motivación y crecimiento personal. Esto, en mi opinión, es garantía de éxito.

**¿Hacia dónde crees que va la empresa (crecimiento, objetivos...)? ¿Cómo te ves dentro de varios años en ella?**

La tendencia de Fabrienvaf es ir creciendo e innovando cada vez más en todos los ámbitos de la compañía. Poco a poco, haciéndose un hueco cada vez más importante en la distribución y, por supuesto, crecer tanto a niveles de facturación como a niveles de reconocimiento nacional en claves de valores y esencia como negocio.

Personalmente, me veo en unos años asumiendo roles similares a los que voy abordar ahora y que la compañía me ha dado la oportunidad de desarrollar. En definitiva, en cargos o roles donde pueda ser útil y contribuir con mi trabajo y experiencia al crecimiento de la compañía tanto a nivel cualitativo como cuantitativo.

## Un nuevo Key Account Manager al que le encanta viajar y el crecimiento personal



**J**avier Herrera vive en Granada, está casado y es padre de dos hijos. Entre sus aficiones destaca la práctica de deporte, principalmente el footing. Viajar y estar lo más cerca del mar que le es posible son sus grandes pasiones.

Como reto de vida se marca el objetivo de seguir creciendo personalmente y, lo más importante, ser consciente de ello. Y en cuanto a sus sueños, lo tiene muy claro: Viajar más y poder conocer lugares maravillosos.



# Asistencia a la Jornada retos climáticos actuales en la empresa

La sesión ha sido organizada por Ecoterrae y la Cámara de Comercio de Sevilla

Fabrienvaf Nuca ha participado recientemente en unas jornadas sobre Sostenibilidad organizadas por Ecoterrae y la Cámara de Comercio de Sevilla. Este evento se ha celebrado en Club Cámara Antares y ha contado con la asistencia de empresas de toda la provincia de Sevilla y otros puntos de Andalucía.

El responsable de Calidad y Medio Ambiente, Mario González Martín, ha sido el encargado de asistir, en representación de Fabrienvaf Nuca, a una sesión en la que se han analizado las tendencias y las nuevas líneas de sostenibilidad empresarial ante los retos climáticos actuales.

El gerente del Club Cámara Antares, Luis Cordero, se ocupó de dar la bienvenida y trazar las líneas generales del trabajo que se viene realizando en esta materia. Una nueva forma de trabajar de las empresas que fue detallada por el director general de Ecoterrae, Daniel García. El director de operaciones de Ecoterrae, Carlos Navarro, analizó los proyectos desde el punto de vista del cambio climático y la sequía, mientras el director técnico se refirió al peso que están adquiriendo el reporting y las estrategias. La consultora senior, Sara Martínez-Cañavate, se centró en el área del Turismo y los eventos sostenibles, mientras que Javier Postigo, de desarrollo de negocio, hizo la introducción a un networking muy dinámico que mostró a los asistentes la importancia creciente del respeto ambiental en los negocios.



## Bordas se suma a la campaña de tapones solidarios para SOS Ángel De La Guardia

**La empresa ha aportado cientos de tapones que, junto a los de Fabrienvaf, se destinarán a comprar alimentos infantiles**

La empresa Bordas, con sede a escasos metros de Fabrienvaf Nuca, en el Polígono La Isla de Dos Hermanas, ha decidido sumar esfuerzos a la iniciativa de El Milagrito de recopilar tapones reciclados.

La firma hará sus aportaciones periódicas a las entregas que El Milagrito haga a la Asociación SOS Ángel De La Guardia, con la que acordó hace unos meses la recopilación y posterior donación de tapones solidarios que ayudan a familias desfavorecidas.

Bordas se une a esta causa solidaria con el respaldo de sus trabajadores que, al igual que en el caso, se han involucrado al 100% en este bonito proyecto, consiguiendo que el pasado 14 de septiembre se pudiera realizar la primera entrega de tres cajas completas de tapones de plástico que serán destinados a la adquisición de productos de alimentación infantil.

Los responsables de Bordas han agradecido las facilidades para poderse sumar al proyecto, en especial a los responsables de los departamentos de Marketing, Marta Prats Laguarda, y Calidad, Mario González Martín, "por permitirnos unirnos a ellos y colaborar con los más pequeños"; destacaron.

Desde Fabrienvaf Nuca han manifestado la satisfacción que les produce que empresas próximas se sumen a esta bonita causa solidaria, y resaltaron su confianza en que cunda el ejemplo y pronto sean más al considerar que "toda ayuda es poca para los niños".



Como se recordará, la asociación SOS Ángel De La Guardia destina la recaudación conseguida con la donación de Tapones Solidarios a la compra de productos de alimentación infantil para las familias más desfavorecidas, con la adquisición de potitos, papillas o leche de fórmula, cuyos precios se han disparado en el último año, siendo inalcanzables para muchas familias y poniendo en riesgo la correcta alimentación de los bebés.





# Despedida a un pilar importante del envasado, Luis Morales Reina

Ha pedido una excedencia de 5 años para acabar su licenciatura y el doctorado

La plantilla de Fabrienvaf Nuca ha estado en estos días de despedida, al solicitar uno de sus trabajadores, Luis Morales Reina, una excedencia de 5 años para centrarse en sus estudios y en nuevos retos académicos.

El operario de envasado lleva trabajando en Fabrienvaf Nuca desde abril del 2018. A lo largo de este lustro ha simultaneado

su jornada laboral con el estudio hasta licenciarse en Derecho e iniciar la carrera de Historia. Luis Morales ha decidido dar un giro a su vida y tener más tiempo para centrarse en acabar su segundo grado y hacer el Máster en Estudios Históricos Avanzados, el MAES, así como el Doctorado en Historia. Además, quiere afianzar su inglés y aprender francés e italiano.

**¡POSIBLEMENTE  
EL MEJOR  
DESENGRASANTE  
DEL MUNDO!**



Durante la despedida que organizó con sus compañeros, su responsable directo, Antonio Manuel Fernández Rosa, resaltó que “se va un pilar importante de envasado, una persona responsable, compañero de sus compañeros, y alguien que siempre está dispuesto para todo. Luis, te deseo lo mejor en tu próxima andadura”, indicó.

Luis Morales comentó que “del Milagrito me quedo, a nivel humano, con las personas. Al haber trabajado tanto en producción como en oficina, he tenido la oportunidad de convivir mano a mano con todos mis compañeros y poderlos conocer; son como una gran familia. Agradezco la oportunidad laboral que me dieron en su momento, porque para mí ha sido una lanzadera al mercado laboral. Esto no es un adiós, es un hasta luego”.

¡Mucha suerte en esta nueva etapa, y que se cumplan todos tus sueños!



### FRASE CÉLEBRE DEL MES:

*“Que tus logros sean más grandes que tus fracasos y tus sueños más grandes que tus miedos”. Paulo Coelho*