

Fabrienvaf NUCA, S.L. **Nuca MAX**

# "EL MILAGRITO"

Boletín Informativo. Nº32. Junio 2025



## ENTREVISTA DEL MES

**José Antonio Ojeda Morillo**

Operario de envasado

"Mi mayor aprendizaje ha sido conocer el producto, sus componentes y la forma y coordinación con la que se trabaja"

PÁG. 11-12



**El Milagrito da el salto a EE. UU. con el envío de 15.000 unidades a Miami y 300 puntos de venta**

PÁG. 2

## LIBRO

**Los fundadores de El Milagrito, presentes en *Familias Emprendedoras con Historia***

PÁG. 3-5



## CURSO

**Formación en el manejo seguro de carretillas elevadoras**

PÁG. 8



## VISITA

**Alumnos de San Telmo Business School conocen nuestras instalaciones**

PÁG. 13



# Las primeras 15.000 unidades de El Milagrito parten rumbo a Miami

**Ya está lista una cadena de 300 puntos de venta en Florida para iniciar la comercialización**

La estrategia de expansión internacional ha dado un paso muy destacado durante estos últimos días. Nuestra fábrica se ha llenado de etiquetas en español e inglés que explican las bondades del desengrasante y su poder diferenciador. Ya está casi todo listo para que un contenedor de 40 pies (12,19 metros de largo x 2,44 metros de ancho y 2,59 metros de alto) parta esta semana hacia Florida para trasladar 15.000 unidades de desengrasante en tres formatos: Spray de 750 mililitros, Push Pull de un litro y garrafa de cinco litros.

Nuestro director comercial, Javier Castro, ha resaltado la ilusión de todo el equipo de El Milagrito con este importante paso. “Los envases llegarán en unos días a Miami, a un almacén que lo distribuirá por todo Florida, y desde aquí se irá articulando la expansión por Estados Unidos”.

En Fabrienvaf Nuca llevamos trabajando desde hace meses en este proyecto. Como se recordará, la directora ejecutiva de nuestra firma, María Castro Molera, estuvo en marzo en Miami en la delegación que partió desde Sevilla para estrechar relaciones comerciales con este estado con motivo de la Feria de Sevilla en Miami. Tras esta primera inmersión, El Milagrito realizó varias gestiones comerciales para ir dándole forma a la red de distribución.

## 300 PUNTOS DE VENTA

Tras varios meses de trabajo, Fabrienvaf Nuca ya cuenta con una red de 300 puntos de venta a lo largo de Florida en los que se va a empezar a comercializar la botella rosa. Un



reto para el que se han enviado de manera aérea cajas de botellas y muestras de sachet (monodosis) para que se vaya conociendo el producto en el mercado porque, como bien resalta el director comercial de Fabrienvaf Nuca, “probar nuestro producto es la principal clave de nuestro éxito”.

## NUEVA MAQUINARIA

Para poder pilotar la expansión internacional, Fabrienvaf Nuca puso en funcionamiento hace un par de meses la nueva maquinaria que está permitiendo el incremento en la producción que está haciendo posible la exportación. Un reto que ha requerido una inversión de más de un millón de euros y ha permitido triplicar las botellas por hora, pues de las 1.800 unidades del formato spray se ha pasado a las 4.500.

Esta mayor producción ha hecho posible aumentar el envío de envases por todo el territorio nacional, pero también dar el paso firme que buscábamos para la expansión internacional. De hecho, junto a la red que estamos articulando en Estados Unidos también se han iniciado los canales de venta en Portugal, Andorra y Marruecos. “Vender fuera de España no es fácil, requiere su tiempo y su organización. Es un camino que estamos recorriendo desde hace tiempo, que no es fácil, pero del que no desistiremos porque nos llena de ilusión la idea de llevar por el mundo las botellas rosas de nuestro desengrasante”, concluyó Javier Castro.



# El libro Familias Emprendedoras con historia incluye en un lugar de honor a los fundadores de El Milagrito

La trayectoria de los Castro Molera forma parte del volumen que detalla ejemplos de vida



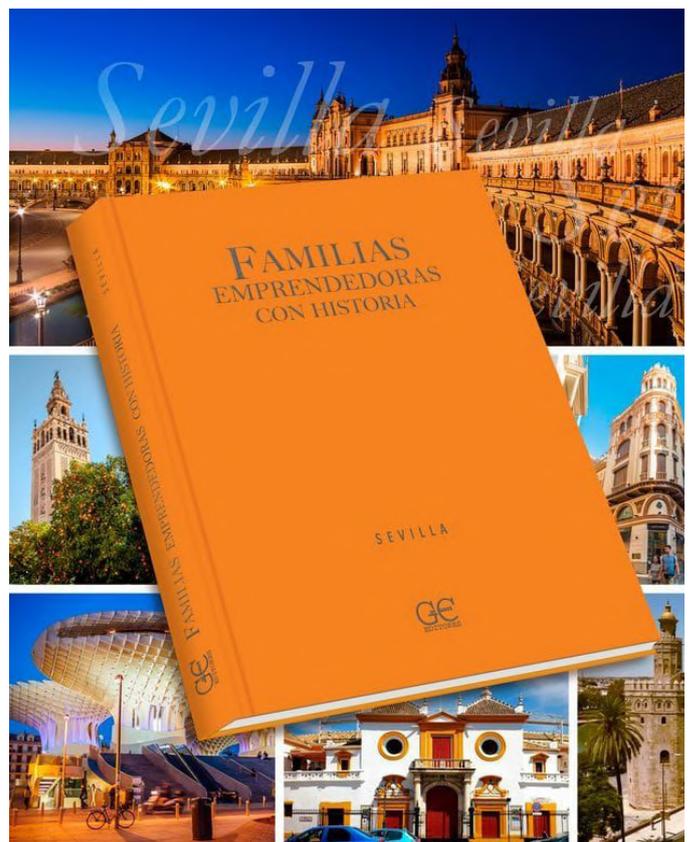
*Presentación del libro en la Fundación Business School de San Telmo.*

**G**uicuest (Guillermo Cuesta) Editores acaba de publicar el libro *Familias Emprendedoras con Historia*, una cuidada edición en la que se ha incluido a las principales familias emprendedoras de Andalucía y se detallan sus modelos de vida. Una de las familias incluidas ha sido la fundadora de Fabrienvaf Nuca, la formada por Miguel Castro y María Morera, padres de nuestra directora ejecutiva, María Castro Molera, y por nuestro director comercial, Javier Castro Molera.

*Familias Emprendedoras con Historia* reúne la vida y obra de una selección de empresas de distintas provincias andaluzas, 127 en total, y rinde homenaje a las familias que han contribuido a la creación del tejido empresarial, riqueza y empleo, consolidándose como pilares fundamentales de la economía de nuestra región.

En cada capítulo se expone la trayectoria que han seguido más de un centenar de familias que han sabido mantenerse fieles a la idea fundacional de sus predecesores para proyectar su trabajo y su esfuerzo desde una filosofía de compromiso con la sociedad, algo que queda expresado de manera clara en el libro.

La obra se ha presentado recientemente en la Fundación Business School de San Telmo en un acto en el que se destacó que sus diferentes capítulos se han elaborado a partir de las entrevistas realizadas a los fundadores o rectores de las empresas familiares protagonistas.







*Los hermanos Castro Molera, junto al escritor.*

El crecimiento en Sevilla, impulsado por la Expo 92, trajo consigo tanto oportunidades como desafíos, a los que se sumaron el aumento de precio de alquiler de sus instalaciones en Gines, algo que forzó a la empresa a trasladarse a Dos Hermanas. Esto marcó el inicio de una nueva etapa de expansión en un cambio arriesgado que llevó a Miguel a adquirir en 1991 la primera nave en el polígono del Parral, cuando los intereses eran muy altos. De manera paralela, Miguel comenzó a delegar responsabilidades por un problema de visión, permitiendo a la segunda generación, encabezada por sus hijos, María y Javier, que asumiera liderazgo.

Este reemplazo generacional marcó el inicio de una nueva etapa. Y conscientes de los cambios en el mercado, la familia ha decidido diversificar aún más su oferta, registrando dos marcas: Paint Mix para productos de pintura y Nuca Max para productos de limpieza.

### **SABIDURÍA POPULAR**

El verdadero punto de inflexión llegó durante la visita de Javier Castro Molera a una droguería tradicional en Huelva. El cliente le comentó que muchos consumidores, especialmente los de mayor edad, conocían el desengrasante como El Milagrillo. Aunque inicialmente la familia Castro Morera rehusó optar por un nombre que pudiese transmitir una imagen de producto barato, poco profesional, tras una profunda reflexión decidieron incorporarlo en el etiquetado, primero como apodo y luego como la marca principal. Este cambio, inspirado en la sabiduría popular, resultó ser

un acierto rotundo, capturando la imaginación de los consumidores y consolidando la identidad del producto, en una operación que transformó el corazón y fue el motor del éxito de la empresa.

Ante el crecimiento de la demanda, en 2019, la empresa amplió sus instalaciones en el Polígono La Isla, pasando de 500 a 5.000 metros cuadrados. Una ampliación que simbolizará la consolidación y la madurez de un negocio que se hizo grande sin perder sus raíces familiares.

La publicación resalta que el liderazgo de María Castro Molera, la hermana visionaria, ha sido fundamental para este éxito. Su capacidad para identificar oportunidades y transformarlas en realidad para llevar a la empresa a consolidarse en regiones, Andalucía, Asturias, Galicia y las islas Canarias.

Por su parte, Javier Castro Molera ha complementado esa visión con un enfoque sólido en dirección comercial y marketing, formando un equipo equilibrado que se rige por la sostenibilidad, el respeto al medioambiente y la búsqueda incesante de la excelencia.

A lo largo de los años, Fabrienvaf Nuca se ha enfrentado a numerosos desafíos, desde la crisis económica y la inflación a la pandemia del COVID o la competencia de marcas blancas. Pero la familia Castro Molera ha demostrado una notable capacidad de adaptación y hoy puede enorgullecerse de que El Milagrillo sea el segundo desengrasante más vendido a nivel nacional y se haya iniciado el salto internacional, con el sueño de expandir El Milagrillo más allá de nuestras fronteras.

## Preguntas frecuentes sobre residuos en la fábrica

El orden es muy importante, y saber dónde ha de ir cada cosa es fundamental. Por eso aportamos varias recomendaciones que nos ayudarán a saber qué hacer con cada uno de los residuos que nos podamos encontrar en fábrica a través de la respuesta a preguntas frecuentes.

### 1. ¿Cómo identifico si un residuo está contaminado?

Se detecta al comprobar que ha estado en contacto con sustancias químicas, colorantes, grasa o similares. Por ejemplo, el papel con tinta o un trapo con restos de sosa cáustica.

### 2. ¿Dónde se deposita el papel de oficina usado sin contaminación?

Círralo en una bolsa y deposítalo en el contenedor de GRG abierto con código LER 200101.

### 3. ¿Puedo tirar pilas en cualquier papelera?

No. Deben ir en la petaca designada en oficinas (LER 160604).

### 4. ¿Qué hago si no sé dónde va un residuo?

Se ha de consultar el Manual de "Instrucciones de reciclaje" y comentarlo con el Responsable SGI.

### 5. ¿Quién recoge los residuos?

La empresa Ambar ECO, con la frecuencia asignada por tipo.

### 6. ¿Dónde está el punto limpio?

En el patio trasero de la fábrica, junto al portón derecho.

### 7. ¿Qué hago con los envases plásticos defectuosos que no puedo devolver al proveedor?

Deben almacenarse en la jaula cerrada designada y serán gestionados como "envases plásticos contaminados" con código LER 150110\*.



### 8. ¿Cómo debo actuar si detecto que un cartón ha absorbido líquidos o productos químicos?

Ese cartón se considera contaminado y debe ir al GRG abierto para "material absorbente contaminado" con código LER 150202\*.

### 9. ¿Dónde deposito los residuos electrónicos, como teclados o impresoras rotas?

Se deben depositar en el bidón pequeño de la zona de reciclado, clasificados como "RAEE" con código LER 200135.

### 10. ¿Qué hago si el contenedor de reciclaje está lleno?

Los residuos no se depositan nunca fuera del contenedor. Hay que informar al supervisor para gestionar la retirada o habilitar otro recipiente temporal.

### 11. ¿Se pueden mezclar residuos peligrosos con no peligrosos en un mismo recipiente?

No. Está estrictamente prohibido mezclar residuos. Cada tipo debe ir en su contenedor, y rotulado con su código LER correspondiente.

**Todas estas preguntas se encuentran en el Manual de Reciclaje de Fabrienvaf NUCA.**



# Primeros ganadores del sorteo más sabroso del verano, que reparte 100 paletas de Jabugo por toda España

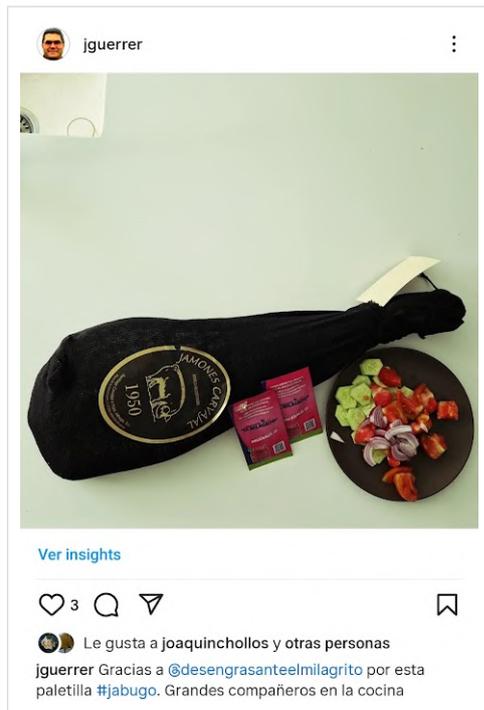
El pasado lunes 16 de junio, en Fabrienvaf NUCA comenzamos nuestro sorteo más sabroso con 100 paletas de Jabugo, etiqueta oro de Jamones Carvajal.

El sorteo, que reparte una paleta de jamón cada día, ha tenido una gran acogida entre nuestros consumidores, hasta el punto de que no han podido resistirse a este premio tan jugoso. Además, los afortunados ganadores tienen una sorpresa adicional: si comparten en sus redes sociales una fotografía o vídeo de la paletilla, mencionándonos, les regalamos un lote de nuestros productos web.

Hasta la fecha, algunos de los destinos de las paletillas han sido Ávila, Madrid, Barcelona, Badajoz, Sevilla, Murcia, Valencia y Cádiz. ¡Estamos deseando descubrir cuáles serán los próximos destinos y



llenar de paletas de Jabugo todo el territorio nacional! Si queréis ser los agraciados, la clave está en comprar nuestra botella rosa y presentarse al concurso porque cada día hay una nueva oportunidad.



## Cambio de collares en Rotary

La directora ejecutiva de Fabrienvaf Nuca acudió al cambio de collares de siete clubes Rotary de la provincia de Sevilla celebrada recientemente en el Club Zaudín. María Castro Molera pertenece al Club Rotary Renacimiento y felicitó a su presidente saliente, Bernardino Rodríguez Cárdenas, con quien aparece en la imagen, que entregó su collar a la presidenta entrante, Lucía Molina Sánchez-Bedoya.



## Nociones para manejar las carretillas con la máxima seguridad

Nuestro personal realizó el pasado viernes 6 de junio un Curso de Manejo de Carretillas que se impartió en nuestras instalaciones. Con una duración de seis horas, se extendió entre 8:30 y las 14:30 horas en una jornada que se distribuyó en una hora de nociones teóricas y otra parte práctica de 5 horas en la que se trabajó en grupos de dos personas.

A lo largo de la sesión se resaltó la importancia de no olvidar que la carretilla que se va a conducir es una máquina muy poderosa, que se ha de manejar con mucho cuidado. De ahí que el trabajo deba ser realizado de manera profesional, a partir de hábitos seguros.

De hecho, se advierte que los medios de elevación y transporte suponen la causa del 11 % del total de accidentes laborales con baja. Por eso es importante cumplir siempre la normativa, seguir las indicaciones del diagrama de cargas, no levantar un peso que exceda de la capacidad nominal, coger siempre el Palet por el lado que permita situar la carga lo más cerca del talón de las horquillas y tener mucho cuidado con la velocidad y la posición de la carga cuando se dobla una esquina para evitar los vuelcos.



Junto a estas recomendaciones, se aportaron otras importantes como no circular a más de 20 km/h en el exterior y a 10 km/h en espacios interiores, dejar la carretilla en punto muerto con el motor parado, los frenos echados y la llave de contacto quitada cuando se va a hacer una parada; no transportar a ninguna persona en ella, y evitar las paradas y los arranques

bruscos, así como los virajes rápidos.

A lo largo de la sesión también se recordó la importancia de contar con los equipos de protección individual adecuados, como guantes, traje de trabajo y el calzado homologado, con suela antideslizante.

Normas todas ellas importantes que nos ayudarán a vivir y a trabajar con mayor seguridad.



## Fabrienvaf Nuca participa en el frente común para conseguir el vuelo directo Sevilla-Miami

El pasado 24 de junio se rubricó un manifiesto entre empresarios y Ayuntamiento para lograr la conexión



Un impulso a la actividad empresarial y las inversiones. Así es como los expertos han definido los efectos que tendrá en la economía sevillana la puesta en funcionamiento de un vuelo directo Sevilla-Miami. Un sueño que agilizará las conexiones a la vez que generará riqueza, algo para lo que se firmó el pasado 24 de junio un manifiesto por parte de empresarios y representantes del Ayuntamiento de Sevilla.

Ha sido la forma de escenificar la unión de fuerzas para impulsar la actividad empresarial y las inversiones. La jornada se inició con el debate sobre el importante impacto económico que el vuelo va a tener en la ciudad. Y se dejó claro que la ruta no afectará únicamente al flujo de turistas, sino que impulsará considerablemente la actividad empresarial y las inversiones.

También se puso de manifiesto que el Ayuntamiento de Sevilla y decenas de empresas de la provincia llevan dos años trabajando para conseguir la puesta en funcionamiento del vuelo directo entre la capital andaluza y Miami. Una línea que tiene una base turística, dado que el 13 por ciento de los visitantes que llegan a nuestra ciudad provienen de Estados Unidos, primer mercado emisor de turistas; pero también un objetivo empresarial, porque abrirá más oportunidades de negocio en el mercado norteamericano.

Este fue el punto de partida por el que el Ayuntamiento de Sevilla, a través del Área de Turismo y Cultura, en colaboración con el Club Victoria, reunió a más de 40 empresas sevillanas para escenificar el fuerte compromiso del sector privado con la apertura de una conexión aérea directa entre Sevilla y Miami. El acto contó con el respaldo de la delegada de Turismo y Cultura, Angie Moreno, y con la participación de destacadas figuras del

ámbito empresarial sevillano con experiencia de éxito en el mercado estadounidense.

Se presentaron diferentes casos de éxitos por parte de empresas sevillanas que trabajan en proyectos que se están desarrollando en Florida y que ratifican que la ruta Sevilla-Miami sería crucial para su crecimiento y para seguir generando empleo en nuestra provincia. Los datos apuntan a que el vuelo Sevilla-Miami sería un catalizador para la internacionalización, la atracción de inversión y el desarrollo económico. Persán, Acesur, Mediaset, Grupo Lantia o nuestro caso, Fabrienvaf Nuca, fuimos algunas de las firmas participantes en un evento respaldado por sectores como el agroalimentario, tecnológico, textil, sanitario, industrial, deportivo y audiovisual, entre otros. Todas las empresas dejamos constancia de que lograr esta conexión estratégica nos ayudará a crecer. De hecho, las conclusiones presentadas reflejan que casi la mitad de las empresas sevillanas ya tiene operaciones en EE.UU. o prevé tenerlas en los próximos cinco años, siendo la conectividad aérea un factor determinante en sus planes de expansión.

En este sentido, la delegada Moreno puso en valor los tres pilares sobre los que el Ayuntamiento ha construido su estrategia de conectividad: la alianza público-privada, el trabajo proactivo en promoción turística y conectividad y la gestión inteligente del dato turístico a través de la oficina de turismo inteligente de la ciudad.

Angie Moreno concluyó recordando que "Sevilla está preparada para dar este salto. El vuelo es una oportunidad estratégica para abrir puertas a nuevos mercados, consolidar nuestra marca internacional y facilitar la actividad empresarial con América del Norte y del Sur. Es una subida de nivel a la que no podemos renunciar".

# Tu seguridad, Nuestra prioridad

## Carretillas elevadoras: transportar la carga

La seguridad en el manejo de carretillas elevadoras es una de nuestras prioridades. Según la normativa vigente en España, especialmente el Real Decreto 1215/1997, se establece de forma clara que **la carga de la carretilla elevadora no debe transportarse en alto**, sino lo más cerca posible del suelo para garantizar la estabilidad del vehículo y la seguridad del entorno.

- Real Decreto 1215/1997, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud para la utilización por los trabajadores de los equipos de trabajo.
- Se exige que el transporte de cargas se realice con la carga próxima al suelo (a unos 15-30 cm. del suelo) y con el mástil ligeramente inclinado hacia atrás, para evitar que la carga se desplace hacia adelante.
- Solo personal formado y autorizado puede operar una carretilla elevadora.

### Recomendaciones de seguridad:

- Antes de mover la carretilla, asegúrese de que la carga esté a baja altura y correctamente centrada.
- Evitar maniobras bruscas con el peso elevado.
- Respetar los límites de velocidad y las señalizaciones del entorno de trabajo.
- Formación continua en prevención de riesgos laborales específica para operadores de maquinaria.
- Según datos del Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo (INSST), los accidentes con carretillas elevadoras representan un porcentaje significativo de los siniestros en el sector logístico.



## *Peso en bajo, sin susto ni atajo*

### Posibles accidentes por transportar la carga en alto:

- ✓ **Vuelco de la carretilla:** Al elevar el centro de gravedad, cualquier giro o desnivel puede provocar que la carretilla se vuelque lateral o frontalmente.
- ✓ **Caída de la carga:** Si la carga no está bien asegurada y va en alto, puede caerse sobre personas u otros equipos.
- ✓ **Golpes contra estructuras:** Transportar en alto incrementa el riesgo de chocar con puertas, estanterías o sistemas de iluminación.
- ✓ **Reducción de visibilidad:** Elevar la carga impide ver con claridad el trayecto, aumentando el riesgo de atropello o colisión.
- ✓ **Fatiga de los componentes:** Transportar en alto somete el mástil y el sistema hidráulico a un esfuerzo innecesario, pudiendo provocar fallos mecánicos.

Entrevista a José Antonio Ojeda Morillo, operario de envasado

## “Estoy encantado con la línea nueva de formato spray y con el brazo robot”

“En mis ocho años de trabajo he visto llegar a muchos compañeros nuevos en varios departamentos porque nuestro crecimiento ha sido muy grande”



**¿Cuántos años llevas trabajando en Fabrienvaf? ¿Qué te motivó a unirme a nuestra empresa?**

Pues van a ser 8 años ya mismo, empecé a trabajar en septiembre de 2017.

Al principio sólo buscaba trabajo y me dieron aquí la oportunidad. Una vez dentro, empecé a conocer y a ver más, y te das cuenta de la gran empresa que es. He trabajado en otros sitios y ves las diferencias que hay, como el gran equipo de trabajo, el trato al trabajador, el crecimiento de la empresa, el mío propio y las ganas de seguir.

**¿Cuáles son tus principales responsabilidades en tu puesto actual? ¿Cómo es el día a día?**

Mi principal responsabilidad es suministrar a la línea de envasado todo el material necesario durante la jornada para que sea un ritmo constante y continuo; la otra responsabilidad es que el producto envasado vaya en correctas condiciones de etiquetado y loteado.

Lo primero que hago es ponerme los guantes, después cojo una transpaleta manual o eléctrica y acerco a la línea todo el material que pueda con los compañeros y si se pueden dejar abiertos los palets (botes, cajas, tapones) lo hago, una vez todo listo empezamos a producir con la línea.



### ¿De qué parte del proceso de envasado disfrutas más?

Estoy encantado con la línea nueva de formato spray y con el brazo robot que, además, vale para la línea de litro también. Me gusta mucho la nueva de spray, por lo que facilita el trabajo y lo rápida que es.

### ¿Cómo crees que influye tu trabajo en el almacén en la calidad del producto final?

Siempre me he considerado rápido para el trabajo, algo que es muy positivo para mi puesto. Destacaría también la organización y la limpieza a la hora de trabajar, que es fundamental. Y pienso que influye mucho porque formamos una cadena.

### En estos años en Fabrienvaf, ¿has visto una evolución en la empresa?

Claro que sí. He visto muchísimos cambios y mejoras. Yo em-

pecé a trabajar en la nave del Parral, donde la maquinaria era más manual. Y he visto llegar a muchos compañeros nuevos en varios departamentos. Hemos crecido en todos los aspectos y el ritmo ascendente que llevamos es palpable.

### ¿Dónde te ves en cinco años dentro de Fabrienvaf?

Dentro de cinco años me gustaría haber crecido profesionalmente dentro de Fabrienvaf, con un puesto de más responsabilidad dentro de la empresa. También quiero seguir formándome y desarrollando nuevas habilidades que me permitan aportar y mejorar mi trabajo.

### ¿Cuál ha sido el mayor aprendizaje que has tenido en tu vida laboral hasta ahora?

Mi mayor aprendizaje ha sido conocer el producto y sus componentes, la forma y la coordinación con la que se trabaja.



## Un trompetista apasionado del cine

“Me gusta mucho la música. Estuve tocando la trompeta en una banda y aprendí por mi cuenta a leer partituras, aunque reconozco que tuve ayuda. Me gustan mucho las series y el cine, soy un poco friki del tema. Disfruto mucho del tiempo que paso con mi familia, salir con los amigos y también me encanta viajar”.

**UNA PELÍCULA:** El hombre de la tierra

**UN LIBRO:** Dune

**UNA FRASE:** Solo sé que no se nada

**UN SUEÑO:** Viajar por el mundo



## El Programa de Perfeccionamiento Directivo de San Telmo Business School visita nuestras instalaciones



El pasado lunes 23 de junio, en Fabrienvaf Nuca recibimos la visita de los participantes del Programa de Perfeccionamiento Directivo (PPD 24/25) de San Telmo Business School. Se trata de un programa de formación para perfeccionar las capacidades directivas en el que participan nuestros compañeros Mario González Martín, responsable del departamento de Calidad y Producción, y Juan Adrián Calderón, responsable del departamento de Finanzas.

A los visitantes les hicimos un recorrido por las instalaciones de nuestra fábrica

para que conocieran el proceso de elaboración de los distintos productos de nuestra firma, y también se les mostró la trayectoria de Fabrienvaf Nuca, nuestros valores y los principales retos que nos hemos marcado.

Algunas de las empresas que participan en la formación y que acudieron a la visita son BTO Digital España, Soluciones Digitales, Centrowagen, Córdoba Language Centre, Heatcool Event, ADJ, Airgrup, y Logintia - Logística y Transporte, entre otras.

Representantes de todas ellas participan en este programa de perfeccionamiento

directivo para impulsar las capacidades de dirección, y desarrollar las aptitudes y la visión global que los ayude a colaborar eficazmente con la dirección general en la consecución de los objetivos de la empresa. Unas sesiones para transformar gestores especializados en las funciones de su departamento en directivos que comprendan el impacto que su gestión tiene en los resultados de la empresa y en la necesidad de trabajar coordinados con el resto de departamentos de la organización. Fue un placer recibirlos. ¡Mucha suerte a todos!



### FRASE CÉLEBRE DEL MES:

*“Los logros de una organización son los resultados del esfuerzo combinado de cada individuo”.* Vince Lombardi