

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

# "EL MILAGRITO"

Boletín Informativo. Nº4. Febrero 2023



## El Milagrino apoya desde hace dos años al equipo revelación de Voleibol Dos Hermanas

PÁG. 2 y 3

### ENTREVISTA DEL MES

**José Antonio García Silgado,**  
responsable de Compras y Logística:  
"Seremos un referente nacional,  
en el podio de los desengrasantes"

PÁG. 6-8

### VISITA DE ESTUDIANTES

Un grupo de alumnos del  
IES Miguel de Cervantes  
visita Fabrienvaf Nuca

PÁG. 5

### ANUARIO 2022

Reunión anual para  
hacer balance de la  
actividad en 2022

PÁG. 8

### SOLIDARIDAD

Firmado un acuerdo  
de colaboración con  
SOS Ángel de la Guardia

PÁG. 4

### MOVILIDAD

Adhesión a  
'Sevilla Quiere Metro' para  
mejorar las comunicaciones

PÁG. 9



# El Milagrito apoya desde hace dos años el deporte de base femenino

**Visita a las instalaciones de las jugadoras del equipo revelación Voleibol Dos Hermanas: “Somos unas fieles seguidoras de vuestros productos”**

Desde hace dos años, Fabrienvaf Nuca apoya, a través de subvenciones, el deporte femenino. Según explica la gerente, María Castro, “fue un proyecto que surgió, vinieron a buscarnos y cuando analizamos su caso vimos que se ajustaba totalmente a los objetivos de nuestra responsabilidad social corporativa: un equipo deportivo integrado por mujeres de distintas nacionalidades, edades y procedencias, unidas para luchar por hacerse un hueco en la clasificación”.

En vísperas del Día Internacional de la Mujer, El Milagrito ha reforzado su apuesta por ofrecer ayuda para que las mujeres lleguen lo más lejos posible con la visita de las integrantes del CAV Esquino Voleibol Dos Hermanas a sus instalaciones. El equipo, más conocido como Cajasol Vóley Dos Hermanas, está liderando el podio de su categoría y es considerado equipo revelación de la temporada desde que se clasificaron en la Copa Su Majestad La Reina al asegurar su presencia en los playoffs por el título.

Las jugadoras tienen entre 17 y 31 años y cuentan con distintas nacionalidades, desde española a distintos países americanos o europeos. Las jóvenes deportistas acudieron a las instalaciones de Fabrienvaf Nuca acompañadas por el coordinador general del equipo, Ricardo Lovato, y el cuerpo técnico. Hicieron la visita institucional guiadas por Mario González, responsable de calidad, para comprender el proceso de fabrica-

ción de unos productos de los que se declararon “auténticas seguidoras”.

Las integrantes del equipo de vóley resaltaron que utilizan los productos de Fabrienvaf Nuca mucho. “En el pabellón tenemos que andar descalzas casi todos los días, forma parte de nuestro entrenamiento y es difícil tratar las manchas de suciedad con otros productos que no sean los del Milagrito. Los hemos probado al recibir lotes de regalo en visitas anteriores y en nuestro día a día los usamos muchísimo”, explicaron.

## PATROCINIO DE PRODUCTOS

Ante los comentarios de las integrantes del equipo de Voleibol, la gerente del Milagrito les anunció que el patrocinio económico que mantienen se va a ampliar a lotes de productos durante toda la temporada para que puedan seguir utilizándolos sin tener que comprarlos.

María Castro manifestó su satisfacción por el buen ritmo que lleva el equipo. Aunque permanece desde hace seis años en la Liga Iberdrola, esta está siendo su mejor temporada. “Para nosotros es un orgullo contribuir a este proyecto tan bonito, liderado por mujeres luchadoras que están demostrando hasta dónde son capaces de llegar con muy pocos medios. Son un modelo de superación, todo un ejemplo. Les deseo mucha suerte en los partidos de liga que les quedan. Desde El Milagrito, estamos con ellas”.





# Ayuda a los “Ángeles de la Guardia” con Tapones solidarios

## Fabrienvaf Nuca firma un acuerdo con la asociación para colaborar con las familias desfavorecidas

La solidaridad forma parte de los objetivos prioritarios de Fabrienvaf Nuca. Está en su responsabilidad social corporativa y es el motivo por el que la empresa se involucra en los proyectos que considera interesantes para mejorar la sociedad. Estos principios son los que han llevado a la empresa fabricante de El Milagrito a firmar un acuerdo de colaboración con la asociación SOS Ángel de la Guardia para la donación de Tapones Solidarios.

Todo lo que se recaude con esta iniciativa irá destinado a la compra de productos de alimentación infantil para las familias más desfavorecidas. Los precios de productos básicos como potitos, papillas o leche de fórmula se han disparado en el último año,

siendo inalcanzables para muchas familias y poniendo en riesgo la correcta alimentación de los bebés.

Lo que más ha enorgullecido a Fabrienvaf Nuca ha sido el apoyo y la adhesión de su plantilla, que colaborará aportando su pequeño granito de arena en esta solidaria misión. El anuncio de acuerdo ha llevado a algunas empresas del entorno geográfico próximo a anunciar que llevarán sus tapones a la sede de Fabrienvaf Nuca, algo que hará posible que la ayuda que se consiga sea aún mayor. De ahí que desde la empresa se anime a todo aquel que lo desee, a que entregue sus tapones en las instalaciones del Polígono Industrial La Isla, en Dos Hermanas.



# Los alumnos del IES Miguel de Cervantes aprenden marketing y publicidad en Fabrienvaf Nuca

Los jóvenes han podido conocer, durante su visita, la historia de la empresa, el proceso de fabricación, y el sistema de envasado y distribución, entre otros aspectos



La fuerza de El Milagrito y los secretos de su potente marca han atraído a un grupo de 25 estudiantes de Marketing y Publicidad del IES Miguel de Cervantes a conocer sus instalaciones. Acompañados por sus profesores, se han dirigido a la sede de Fabrienvaf Nuca para realizar una visita en la que han podido conocer el funcionamiento de la empresa y de los distintos departamentos.

El grupo se dividió en dos para que el recorrido tuviera más agilidad, y fueron atendidos por el responsable del Departamento del Sistema de Gestión de Calidad y Fabricación, Mario González, y por la responsable de Comunicación y Marketing, Marta Prats. Tanto los alumnos como los profesores que los

acompañaban pudieron conocer con detalle el proceso de fabricación, el envasado de los productos, la historia de la empresa y el sistema de distribución de la mercancía a los diferentes puntos de venta.

Marta Prats les informó de la planificación de la publicidad y de las principales acciones de marketing que se dirigen desde Fabrienvaf Nuca para que El Milagrito siga liderando el escalafón de los mejores desengrasantes.

A todos los participantes se les regaló un kit de bienvenida en agradecimiento a su visita, pero principalmente para que puedan probar la calidad de los productos que habían visto elaborarse durante su visita a las instalaciones.



Entrevista a José Antonio García Silgado, Curro, responsable de Compras y Logística

## “La empresa lleva dando pasos de gigante 10 años y será un referente nacional”

“Los ajustes de precios, las negociaciones y evaluación de proveedores me fascinan y es lo que mas me gusta de mi trabajo”

**N**ació en vísperas de la Expo 92 de Sevilla y eso le marcó tanto que nadie lo conoce por su nombre, sino por el de la mascota, Curro. Sus negociaciones son fundamentales para que el margen de beneficios económicos sea sólido, a pesar de la inflación y las subidas desorbitadas de las materias primas. Y su gestión de la logística, crucial para que el producto llegue a tiempo a su destino.

¿Cuánto tiempo lleva desempeñando el cargo en la empresa?

Empecé en la oficina como Adjunto de Logística en 2020, realizando análisis de costes y estadísticas de entregas de las agencias de transportes junto con las comunicaciones con los clientes en las que se trataban las segmentaciones, flujo tenso y fechas con horas de entregas en sus plataformas o instalaciones.

En marzo de 2021 me ofrecieron el puesto de Responsable de Compras y en abril de 2022, el puesto de Responsable de Logística, manteniendo aún el de Responsable de Compras.

¿En qué consiste su trabajo?

En que ambos departamentos fluyan de manera óptima, inde-

pendientemente de las labores que cada uno conlleva. Son dos departamentos totalmente diferentes, Compras no tiene nada que ver con logística. En ambos se trata el movimiento de la mercancía, ya sea para entradas como para salida, pero tienen un funcionamiento totalmente distinto.

¿Qué es lo más difícil de su trabajo y lo que más le gusta?

En el área de compras, lo más difícil es el aprovisionamiento de la mercancía ya que por el número de artículos que tenemos en Fabrienvaf Nuca SL, no podemos tener gran cantidad de materias primas, envases o embalajes para todos estos, teniendo en cuenta que sí debemos tenerlos para nuestro producto principal, El Milagrito. El aprovisionamiento y las compras para la fabricación de los otros artículos es difícil de gestionar por sus cantidades ínfimas y costosas: y es ahí donde hay que hilar extremadamente fino para combinar una buena cotización para esas cantidades donde también hay que tener en cuenta factores de una gran importancia y que esto influye de manera notoria a la hora de adquirir cualquier materia.



El presupuesto, aprovisionamiento, la capacidad de almacén o la improvisación son escenarios difíciles en los que tu peor aliado es el tiempo y tienes que reinventarte para que finalmente, la empresa pueda realizar la producción de este y el cliente tenga el producto lo antes posible.

Los ajustes de precios, negociaciones, técnicas de comunicación y evaluación de proveedores me fascinan y es lo que más me gusta de mi trabajo como responsable de compras.

**¿Se ha tenido ya en cuenta, para la planificación de este año, el crecimiento fuera de España?**

Se han comenzado a realizar consultas y nos estamos preparando para que en el momento que tengamos que dar el primer paso, contemos con varias opciones de todas las herramientas necesarias, estudiando y analizando las distintas posibilidades y las opciones que existen en el mercado para la exportación de nuestros productos internacionalmente.

**“Combinar buena cotización versus garantía de suministro ha sido todo un reto ante la inflación y la guerra de Ucrania”**

**Comprar ahora es más difícil por la inflación. ¿Cómo se ha intentado paliar el incremento de los costes?**

En situaciones extremas como años post pandemia o guerra de Ucrania, se han realizado acuerdos de suministro y negociaciones con proveedores que nos han permitido amortiguar las fuertes subidas de algunas materias primas. En esos escenarios, combinar buena cotización versus garantía de suministro, ha sido una verdadera aventura que por suerte y no por desgracia, tendremos algunas más a lo largo del tiempo en este departamento, ya que, si no, sería aburrido y lineal.

**¿En qué ha cambiado la política de compras en este sentido?**

La política de compras en Fabrienvaf Nuca S.L., es super minuciosa, controlada y regulada independientemente en la situación en la que estemos, es decir, nuestra política de compras va asociada a un presupuesto marcado por el departamento financiero que nunca debemos sobrepasar y que como bien dice la pregunta, paliamos ejecutando varias técnicas de compras relacionadas con los acuerdos de suministros. Estas técnicas, dependen de cada materia y acuerdo por cantidades, fraccionamiento en las entregas o indexación en los precios acordados con los proveedores, manteniendo siempre de manera incontestable e indudablemente la calidad del producto,



nunca hemos realizado ninguna acción para abaratar costes o disminuirla, siempre la hemos mantenido.

**¿Hacia dónde va la empresa? ¿Cómo la ve en los próximos cinco años?**

La empresa lleva dando pasos de gigante los últimos 10 años y por consiguiente y por sus antecedentes, tengo la previsión de que esto seguirá así hasta que Fabrienvaf lo contradiga.

Tengo la esperanza y la confianza de que seremos un referente nacional e importante, jugando en la máxima categoría de los desengrasantes llegando a estar en el podio de los productos de limpieza en España. La posibilidad está ahí indudablemente y lo tenemos todo a nuestro alcance para conseguirlo y si no es así, será por que nosotros no hemos querido.

**¿Qué sueño laboral le gustaría cumplir?**

Empecé a trabajar en Fabrienvaf Nuca con 20 años en el área de Producción, pasando por Logística y Almacén, pasando por adjunto de Logística, llegando a ser responsable de Compras y después de Logística con un equipo de trabajo en esta última área, ¿qué más se puede pedir? Por pedir pido seguir en las mismas áreas, con un equipo más grande de trabajo en ambas áreas y que sea a consecuencia del crecimiento de la empresa y que ésta lo requiera y así, poder ser un responsable de Compras y Logística de una empresa a nivel nacional e internacional y sentirme orgulloso de poder ser una parte importante de ese crecimiento.



## Presentación del Anuario de 2022

**F**abrienvaf Nuca ha hecho balance del año 2022 y ha presentado a su equipo directivo y a los responsables de los distintos departamentos el balance del año finalizado, una estrategia clave para debatir los resultados y extraer conclusiones que ayuden a seguir impulsando los resultados de la empresa.

Tras el análisis de las distintas cifras, se pasó a la presentación de los objetivos previstos para 2023. Un diseño amplio y pormenorizado que incluye las distintas líneas de trabajo que se irán desarrollando en cada departamento con un objetivo principal: que Fabrienvaf Nuca no deje de crecer.



# Unión a Sevilla Quiere Metro para conseguir mejores comunicaciones

**F**abrienvaf Nuca es consciente de la importancia de las infraestructuras. Una buena red de comunicaciones puede ser clave para evitar los desplazamientos individuales y, a través del sistema público de conexiones, reducir la contaminación del planeta. Por todo ello, la empresa ha querido adherirse a Sevilla Quiere Metro, una plataforma que está consiguiendo el impulso de la inversión que necesita la provincia de Sevilla para lograr la agilidad de las comunicaciones públicas.

Para la firma de la adhesión al proyecto, las instalaciones de Fabrienvaf Nuca recibieron la visita de la directiva de la plataforma y, junto a la rúbrica de apoyo a la iniciativa, se realizó con ellos una visita a las instalaciones y se les explicó el sistema de fabricación de los productos.



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

