

Nicolás y Valero recibe una **Mención Especial en la categoría de Comercio en la entrega de los Premios Mercurio** concedidos por la Cámara de Comercio

Calidad e innovación al servicio de la distribución alimentaria

L.V.
MURCIA

La empresa se ha abierto a nuevos mercados europeos en los productos que vende en exclusiva, aunando innovación con calidad y tradición.

Nicolás y Valero S.R.L. se ha caracterizado desde sus inicios por ser una empresa emprendedora e innovadora que ha sabido conjugar la tradición y la continuidad de su actividad inicial, con el dinamismo y la modernidad que exige el mercado actual.

La compañía comenzó su andadura en el año 1987 para dedicarse a la actividad de venta mayorista en exclusiva de productos de alimentación, principalmente embutidos, con la firme intención de posicionarse en el mercado regional del sector; teniendo como objetivo ofrecer productos de gran calidad y satisfacer necesidades de productos tradicionales y también innovadores.

Desde sus comienzos ha evolucionado considerablemente, encontrándose en este momento abierta al horizonte de la continuidad con la incorporación de las nuevas generaciones de la familia fundadora.

Hoy la empresa dispone de un variado y extenso stock que integran tanto aquellos primeros productos tradicionales con los que inició su actividad, como las últimas innovaciones salidas al mercado, englobando además de los citados embutidos, otros como carnes frescas y congeladas, productos ibéricos, derivados de pato, setas, ahumados, quesos y especialidades para hostelería, etc., permitiendo así, aunar tradición y creatividad.

Muestra de esta importante expansión es el importante crecimiento económico registrado por Nicolás y Valero S.R.L. en los últimos años. Su cifra actual de negocio ha experimentado una evolución extraordinaria desde 1996, quintuplicando su volumen en sólo 8 años.

Como prueba del interés constante por la calidad en el servicio al cliente, "Nicolás y Valero, S.R.L." obtuvo en el año 2003 la Certificación ISO 9001, con el número de registro ER 1745/2003, y, en el ejercicio 2004, la Certificación ISO 14001, con el número de registro CGM-04/603, emitidas por AENOR. Y, en la actualidad, se encuentra inmersa en el proceso de conseguir la Certificación EMAS, de Ecoauditoría Medioambiental.

Perspectivas

La apertura a nuevos mercados es otro aspecto a tener en cuenta dentro de la organización, como lo demuestra la inquietud de sus gerentes por viajar y contactar en el seno de la Comunidad Europea con proveedores de productos novedosos e innovadores, con el objetivo de poner a la clientela local de la Región de Murcia en



ENTREGA. La consejera de Hacienda hizo entrega a Juan Pablo Nicolás de la Mención. / ENFOQUE

la vanguardia de las exigencias del mercado.

Muestra de ello, es la importancia cuantitativa y cualitativa que han cobrado dentro de la gama de artículos que se ofrecen, algunos productos como las setas frescas, trufas y frutos del bosque, que prueban el interés que demuestra el mercado por una alimentación distinta y especializada, con tendencia a productos novedosos pero de tradición y calidad.

La empresa hace tres años que comenzó a trabajar dentro del marco de la trazabilidad, disponiendo información de los productos vendidos desde el origen y hasta la llegada a casa del cliente. También en la gestión del stock ha sido pionera la compañía, de forma que su actividad ha sido totalmente informatizada, para lo cual todos sus productos disponen del sistema de códigos de barras propio.

Otros aspectos que los directivos de Nicolás y Valero tienen en cuenta para el desarrollo de su actividad, es el de la gestión preventiva. La plantilla de agentes comerciales de Nicolás y Valero S.R.L. compuesta por 11 personas, dispone de los últimos adelantos en herramientas y programas informáticos para su gestión, así como de una moderna PDA que



PREMIO. Juan Pablo Nicolás muestra el galardón junto a otros premiados. / ENFOQUE

les posibilita trabajar en tiempo real con el sistema de información del que dispone la empresa. Todos estos aspectos han permiti-

do agilizar considerablemente las rutas de reparto que se realizan para canalizar las necesidades de una cartera de más de 2.500 clientes activos, a los que casi sin excepción, se les visita como mínimo una vez por semana para recoger pedidos, sugerencias, etc.

Entre las novedades más importantes puestas en marcha recientemente destaca la creación de un Departamento de Asesoramiento Gastronómico al servi-

los lunes y martes de cada semana, de 17 a 19 horas. Se realizan en grupos reducidos de entre 15 y 18 personas máximo, con el fin de poder dar una atención más personalizada en estos eventos. Además de ello, este Departamento Gastronómico permitirá a la empresa potenciarse en Innovación, Desarrollo e Investigación (I+D+i), mediante el estudio de platos y procesos innovadores para la cocina.

cio de sus clientes y de la plantilla de ventas, mediante la creación de un Aula de Cocina en sus instalaciones, tareas que son dirigidas por el reconocido Chef Sr. Hervé Medina. El Aula de cocina pretende ofrecer a la clientela de Nicolás y Valero un asesoramiento acerca de conceptos e ideas de cocina y a su vez intentar enriquecer la cultura gastronómica de los mismos. Los cursos que se imparten se celebran todos

La certificación en las Normas ISO 9001 e ISO 14001 certifica la calidad de su servicio

La creación de un departamento gastronómico permitirá asesorar a sus clientes