

**Casto Aparicio García** Gerente de Brico-Valera

# “La calidad siempre debe estar en un primer plano diario”

El sector de la carpintería de madera es uno de los que de forma más directa ha visto llegar la crisis por su lógica relación con el sector de la construcción. Sin embargo, aún existen pequeños paraísos empresariales dentro de este negro panorama. Un ejemplo de ello es Brico-Valera, una empresa creada en 2007 con la clara convicción de que la calidad del producto es el eje principal de toda su actividad.

## **¿Cuál es el secreto de Brico-Valera para seguir en la brecha dentro del sector de la carpintería y el bricolaje?**

Aquí no hay secretos ni fórmulas mágicas; trabajo, esfuerzo e intentar hacer las cosas bien cada día para que cada cliente satisfecho nos pueda recomendar a sus amigos, sus familiares, etc. Mantener unos estándares altos nos permite desarrollar nuestra actividad con más seguridad.

## **¿Nunca hay que renunciar a la calidad, incluso en los malos tiempos?**

Nunca, sería un error. La calidad siempre debe estar en un primer plano diario. Puedes ofrecer varias opciones de precio-calidad para que cada bolsillo opte a su mejor opción pero la calidad la

“Brico-Valera ofrece casi todo en lo referente a la carpintería de madera para el hogar”

debes mantener y cuidar al máximo siempre, elijan lo que elijan.

## **¿Qué portafolio de productos ofrecen a sus clientes?**

Ofrecemos casi todo en lo referente a la carpintería de madera para el hogar, desde las puertas blindadas de la entrada, portones de madera maciza para chalets de lujo, puertas interiores de todos los estilos posibles que hoy en día

existen y donde ofrecemos uno de los catálogos más grandes disponibles. Además de armarios a juego, herrajes, cristalería, rodapiés, frisos para revestir interiores y exteriores, accesorios para los interiores de los armarios, etc. Intentamos ofrecer todo.

## **¿Cómo consiguen la fidelidad de sus clientes? ¿Qué servicios añadidos ofrecen?**

Cuidando mucho la calidad como hemos hablado antes, además de ofreciendo a cada cliente un trato personal, cercano y amable. Cada producto que sale de nuestras instalaciones para cualquier punto del mundo es minuciosamente revisado buscando siempre cumplir con las máximas de nuestro cliente, además, si algo ocurriese tanto de defecto o de pro-



blema en el transporte SIEMPRE le ayudamos al cliente y le buscamos la solución más adecuada a cada caso. Podemos decir que nunca dejamos solo al cliente, en ningún momento.

## **¿Brico-Valera apuesta por el crecimiento como empresa?**

Por supuesto, yo creo que es el objetivo de cualquier empresa el poder desarrollarse y ver cumplidos sus objetivos y planes. Tenemos un plan de marketing que ojalá se cumpla como está previsto y en los plazos marcados. Contamos con nuestros clientes para ello, por supuesto.