



## Faro de Vigo - Sección Economía Noticias

2011-10-24 14:36:33



El periódico Faro de Vigo publica hoy en su sección de economía:

La firma de suministros industriales capta medio millar de nuevos clientes en un año y logra crear empleo en plena crisis del sector

La empresa de suministros industriales Rodavigo ha logrado disparar un 30% su volumen de ventas este año gracias al negocio online. La firma, creada en 1985, puso en marcha en 2007 una plataforma de ventas en Internet [www.rodavigo.net] que le ha permitido multiplicar el número de clientes, internacionalizar su negocio y crear empleo en plena crisis del sector.

En la actualidad, Rodavigo comercializa sus productos desde sus instalaciones en el polígono industrial de O Rebullón, en Mos, a lugares tan distantes como Estados Unidos, China, Colombia, Alemania o Malvinas. “Tenemos más de un millón de referencias de unos 350 fabricantes en nuestra plataforma”, afirma Nazario Correa, director gerente de esta firma familiar.

La plataforma está basada en el sistema B2B [business to business], que permite a las empresas realizar compras en tiempo real electrónicamente. “Cuando recibimos un pedido, éste nos entra automáticamente, y si no lo tenemos en stock, se solicita al fabricante. Toda la gestión está integrada”, explica Correa. Solo en lo que va de 2011, y en un contexto general de caída de ventas en el sector de los suministros industriales, Rodavigo logró captar 500 clientes nuevos.

Hasta 2007, la compañía había utilizado los canales tradicionales de comunicación para distribuir sus productos en el territorio español, pero fue a partir de ese año, con la aplicación de este nuevo sistema, cuando su negocio se disparó, obligando a ampliar instalaciones y plantilla. Hace cuatro años, Rodavigo contaba con 14 trabajadores. Hoy tiene 29 y cerrará 2011 con treinta, según confirma Correa.

En Galicia, entre sus clientes están PSA Peugeot Citroën, Faurecia, Inergy Automotive Systems, Industrias Ferri, Egalsa, Tafisa, Barreras, Factorías Vulcano o el centro tecnológico de Aimen. Su plataforma ofrece un millón de referencias y más de trescientos catálogos digitales, en los que se explican las características técnicas de cada producto en ocho idiomas diferentes.

Correa asegura que la previsión de facturación para el próximo año rondará los siete millones de euros, frente a los 3,8 millones de hace dos. El empresario confía en seguir creciendo pese a que las ventas generales del sector han caído a la mitad debido a la crisis de la industria.

[Noticia Faro de Vigo.](#)