

“El margen no depende solo de comprar bien, sino de poder vender sin interrupciones”

Lidia Simon CEO de Perfumería Internacional

La fiabilidad operativa, el control del stock y la logística eficiente como base del crecimiento profesional de Perfumería Internacional

Perfumería Internacional es un distribuidor B2B especializado en perfumería, cosmética y productos de belleza premium para profesionales: mayoristas, retail y eCommerce, a nivel internacional. Es una empresa familiar ubicada en Lleida, actualmente liderada por la segunda generación, con Lidia Simon como CEO, junto a su hermano, Joan Albert Simon. “Nuestro objetivo es ser un partner de suministro fiable que permita a nuestros clientes crecer sin fricciones. Para ello trabajamos con un catálogo amplio, disponibilidad real de producto y una operativa pensada para la rotación, la rapidez y la eficiencia. Mantenemos los estándares de seriedad y compromiso que nos inculcaron nuestros padres, combinándolos con un proceso continuo de modernización acorde a los nuevos tiempos”.

¿Cuál diríais que es hoy vuestra propuesta de valor principal para un cliente profesional?

Nuestra propuesta de valor se basa en eliminar problemas en el día a día del cliente profesional. El precio es importante, pero en un mercado tan competitivo lo es aún más la fiabilidad: disponibilidad real de stock, rapidez logística y procesos claros.

Para un profesional, el margen no depende solo de comprar bien, sino de poder vender sin interrupciones. Por eso ponemos el foco en ofrecer información fiable, entregas rápidas y un servicio estable que permita al cliente centrar-

se en hacer crecer su negocio sin sorpresas.

Con más de 10.000 referencias, ¿cómo decidís qué productos deben estar siempre disponibles?

La gestión del catálogo es un equilibrio constante entre datos, experiencia y rotación real. Analizamos de forma continua el comportamiento de compra de nuestros clientes para identificar los productos que deben estar siempre disponibles, especialmente los best sellers.

Al mismo tiempo, trabajamos lanzamientos y referencias más nicho que aportan diferenciación. No se trata de tenerlo todo, sino de tener lo que realmente se vende, evitando sobrestock innecesario y asegurando continuidad en las referencias clave.

¿Qué controles seguís para garantizar producto 100% original?

Para nosotros, la originalidad no es un argumento comercial, es un estándar mínimo. Trabajamos exclusivamente con proveedores y canales contrastados y aplicamos controles internos de verificación, trazabilidad y documentación.

Cada referencia que sale de nuestro almacén cumple con requisitos claros de autenticidad y calidad. El cliente profesional se juega su reputación y nosotros asumimos esa responsabilidad como propia.

Entregas en 24-48h en España y 5-6 días en Europa: ¿qué hay detrás?

Detrás de esos plazos hay planificación, control y disciplina opera-



“El precio es importante, pero en un mercado tan competitivo lo es aún más la fiabilidad: disponibilidad real de stock, rapidez logística y procesos claros”

tiva. Contamos con logística propia, lo que nos permite tener un control directo de los procesos, del stock real y de la preparación de pedidos.

Vigilamos especialmente la sincronización de inventario, la preparación y la coordinación con los operadores logísticos. Preferimos prometer solo lo que sabemos que podemos cumplir, porque en B2B la confianza se construye entrega a entrega.

Para una tienda online que quiere escalar, ¿qué permite vuestra API en la práctica?

Nuestra API permite automa-

tizar catálogo y stock, reduciendo errores manuales y ahorrando tiempo operativo. En la práctica, el eCommerce gana eficiencia, control y fiabilidad en la información.

Los clientes notan una reducción clara de errores de stock, mayor rapidez en la actualización de referencias y una gestión diaria mucho más ordenada, lo que facilita el crecimiento sin aumentar la complejidad.

Perfumería Internacional se define como una empresa sostenible y comprometida con las personas. ¿Cómo se traduce esto en vuestra forma de trabajar?

La sostenibilidad, para nosotros, es una forma responsable de gestionar la empresa a largo plazo. Apostamos por procesos eficientes y por una logística propia que nos permite optimizar recursos, reducir incidencias y evitar desplazamientos innecesarios.

Al mismo tiempo, creemos firmemente que el crecimiento solo es sostenible si se apoya en las personas. Cuidamos la conciliación laboral, fomentamos un entorno de trabajo estable y damos un trato

preferente al empleado. Un equipo comprometido y bien cuidado es clave para ofrecer un servicio fiable y de calidad al cliente profesional.

Mirando a los próximos 12-18 meses, ¿dónde tenéis previsto crecer?

Nuestro crecimiento pasa por consolidar presencia en Europa, ampliar categorías estratégicas y seguir mejorando la experiencia del cliente profesional. No buscamos crecer a cualquier precio, sino de forma sostenible.

Estamos priorizando procesos, tecnología y fiabilidad operativa para seguir siendo un proveedor sin sorpresas, en el que el cliente sabe exactamente qué puede esperar.

Mentorización para empresas familiares

Desde su experiencia como CEO de una empresa familiar, Lidia Simon también impulsa un programa de mentorización para otras empresas familiares. “Este programa nace de la experiencia real. Crecer y desarrollarte dentro de una empresa familiar te aporta valores muy sólidos, pero también retos específicos que no siempre se saben gestionar: roles que se mezclan, decisiones complejas y una carga emocional que muchas veces no se verbaliza”, explica la CEO. “Desde esa vivencia, y apoyándome en el recorrido de nuestra empresa, decidí crear un programa de mentorización para acompañar a integrantes de empresas familiares a gestionar mejor el equilibrio entre familia y empresa. El objetivo no es solo que el negocio funcione, sino que las personas que lo sostienen también estén bien. Este proceso de mentorización se consolida ahora también en el libro *Ascendencia*, que verá la luz el próximo 1 de mayo y en el que se recogen muchas de las reflexiones y aprendizajes derivados del trabajo con empresas familiares”.

