

## Bolsaplast

### Bosses de plàstic que volten pel món

Són molts i diversos els productes que necessiten un embolcall adient en forma de bossa de plàstic. L'empresa sabadellenca Bolsaplast ha aconseguit fer-se un nom dins d'aquest món. El sector de l'alimentació és un dels destacats, però també han entrat amb força en el producte hospitalari, i ja ofereix els seus serveis a Austràlia, Grècia o Turquia.



Bolsaplast ofereix múltiples productes al voltant de les bosses i films de plàstic. Des de la seva fundació el 1962, ha anat evolucionant fins convertir-se en la firma de referència que és actualment. L'aposta pel producte hospitalari, que va començar el 2005, ha suposat un nou impuls per a l'empresa vallesana. "Bolsaplast és producte, servei, qualitat i atenció", explica Mayte Rojas, la directora comercial mèdica.

#### Sempre a punt

"Fabriquem bosses de plàstic de diversos complexos", explica Mayte Rojas. En el sector alimentari s'adapten a les necessitats del client. "Tenim materials protectors, antihumitats, per a que no passi la llum, el que calgui". Tot i així, Bolsaplast no ha volgut acomodar-se, i els darrers anys ha fet una gran aposta pel producte hospitalari, on "fem embalatges protectors per a productes que han de

ser esterilitzats posteriorment”, entre molts d’altres productes relacionats amb el sector. Una mostra d’aquesta aposta de futur és la inversió en la construcció d’una sala neta per poder fabricar aquest tipus de productes. Es tracta d’una sala per sobre del nivell mínim indispensable, que els permeti no deixar de créixer i crear nous productes en un futur. Com argumenta Mayte Rojas, “ha estat una aposta important de gerència, una visió de futur. S’ha creat una sala per sobre del mínim requerit, per poder tenir més opcions de futur”.

### **“Atenció immediata i personalitzada aporten valor afegit al producte de Bolsaplast”**

Conscients de la competència del sector en determinades zones, Bolsaplast aposta per oferir un valor afegit al seu producte. Aquest és l’atenció personalitzada i la resposta immediata a qualsevol comanda. “En 48 hores podem servir el producte a qualsevol lloc del món”, assegura Rojas. Ho aconsegueixen mitjançant el propi ‘stock’ i amb un servei de ‘picking’ externalitzat. Les noves tecnologies s’han de saber aprofitar, i no deixar que es perdi el contacte personal. “Estem sempre connectats, per atendre qualsevol client. Intentem que els nostres clients i distribuïdors se sentin segurs amb nosaltres”. explica la dirigent de l’empresa.

### **Sortides estudiades**

Aquest servei acurat ha obert les portes de di-



Amb soldadura dorsal, un exemple en la línia d’alimentació

#### **Raó social**

Bolsaplast  
C/ d’Horta 22  
08203 Sabadell  
Catalunya

#### **Any de constitució**

1962

#### **Ciutat de la seu**

Sabadell

#### **Producte**

Bosses i films de plàstic

#### **Web**

[www.bolsaplast.com](http://www.bolsaplast.com)

versos països a Bolsaplast. Llocs tan diversos com Austràlia, Turquia o Grècia reben els seus productes. Per arribar a aquests mercats, Mayte Rojas explica que “fem estudis de mercat per trobar on pot introduir-se més fàcilment el nostre producte, i després contactem amb distribuïdors”. També destaca el suport d’institucions com ACCIÓ, amb qui “el programa Nex Pipe ens ha ajudat a assolir nous mercats, trobar noves oportunitats de negoci i, sobretot, en qüestions relacionades amb el finançament”. D’aquesta manera han descartat mercats on es permeten productes de baixa qualitat, i han apostat per oferir un servei de primer nivell a bon preu. Malgrat tot, no sempre és senzill. Rojas recorda com “alguns països posen barreres aranzelàries molt altes que dificulten entrar-hi”.

### **“Un estudi de mercat és essencial per trobar la zona on gaudeixes d’avantatge competitiu”**

Sigui com sigui, Bolsaplast ja ha aconseguit arribar aquest 2011 a un 63 % de facturació exterior, millorant exponencialment els seus anteriors registres, que eren d’un 54 % el 2010 i un 33 % el 2009. Uns números que pretenen augmentar a través de més presència al mercat internacional. La directora comercial mèdica de l’empresa assegura que “vam ser a Colòmbia i a Brasil, on

segurament podrem tancar acords, i ja som a Jordània i ens interessa explorar el mercat de Qatar". La presència a zones com Jordània, amb un alt índex de turisme mèdic, demostren l'estratègia de Bolsaplast per tal de seleccionar acuradament els mercats amb més oportunitats per a totes les seves línies de productes. En definitiva, adonar-se que és factible créixer sortint a l'exterior, però fent-ho amb seny, escollint el mercat que millor s'ajusta a les característiques de l'empresa, on pugui gaudir d'avantatge competitiu.



Una de les bosses planes de la línia mèdica

### Idees força

- Bolsaplast ha diversificat i ampliat la seva oferta explotant totes les opcions de les bosses i films de plàstic
- Invertir en qualitat és assegurar el futur
- L'atenció i resposta immediata i personalitzada, aporta un valor afegit que els diferencia de la competència
- Estudiar bé els mercats és imprescindible per arribar a les zones on el teu producte pot tenir una bona acollida

### Amb el suport d'ACC10

ACC10 ha donat suport a Bolsaplast en el seu procés d'internacionalització a través del **programa Nex Pipe**

Accediu a totes les bones pràctiques a: [www.anella.cat/experiencies](http://www.anella.cat/experiencies)



[www. acc10.cat](http://www.acc10.cat)



[www.anella.cat](http://www.anella.cat)



Aquesta obra està subjecta a una llicència de Reconeixement-No comercial-Compartir igual amb la mateixa llicència 3.0 Espanya de Creative Commons