"Hemos diseñado una caja de cartón que revolucionará el mundo del embalaje. ¡Pásate a la Caja Plus!"

mbalajes Capsa es una empresa de capital privado que fue fundada en el año 1998 por Olga Vidal y Manel López con una actividad dedicada al diseño y distribución de embalajes de cartón ondulado. Su potencial en diseño y creación de productos propios, junto a su vocación por mantener la excelencia en el servicio a sus clientes, hacen que esta compañía tenga un futuro muy prometedor en el sector del embalaje.

¿Como surgió la idea de crear Embalajes Capsa?

• Desde muy joven me apasionaba el mundo comercial. Empecé a los 17 años como vendedor de libros, donde conocí a Olga, la que actualmente es mi mujer. Los dos, tras una amplia trayectoria en diferentes empresas del sector textil y del cartón ondulado respectivamente, decidimos crear nuestra propia compañía en 1998. Estaba ubicada en Montcada i Reixac (Barcelona), y empezamos diseñando y patentando un embalaje de cartón ondulado que cubriera las necesidades de los clientes del sector textil para el transporte de prenda colgada.

¿Cómo ha sido su trayectoria hasta la fecha?

 Muy positiva, pues durante estos años los resultados han sido muy satisfactorios. La fidelización de nuestros clientes y los deberes bien hechos nos han permitido afrontar la crisis actual con una mayor fortaleza. Como comentaba anteriormente, mi pasión por el mundo comercial y, después, por el mundo empresarial me llevó a que, tras unos años de experiencia y crecimiento profesional, decidiera dar un gran salto con el claro objetivo de convertir nuestra empresa en lo que desde muy joven había soñado: una compañía profesional, con un equipo humano pleno de orgullo corporativo y con una misión clara, que es satisfacer las expectativas de nuestros clientes en servicio y calidad. Para ello, en el año 2008 y frente a una gran crisis económica que empezaba, pero conocedores de que grandes oportunidades se derivarían de ella, realizamos una ampliación de capital para cubrir las necesidades de este ambicioso proyecto y nos trasladamos a unas nuevas instalaciones en Canet de Mar (Barcelona), donde empezamos a desarrollar un nuevo plan estratégico con dos líneas de negocio diferenciadas: Capsa Selfstorage y Capsapack.

¿Qué valores definen su filosofía corporativa?

• Una de las claves de la empresa es tener nuestros valores corporativos muy identificados y poder transmitirlos a los clientes a través de nuestros productos y servicios. Innovación y creatividad son los pilares que nos ayudan a crecer cada día, mientras que flexibilidad y compromiso nos permiten estar al lado de los clientes en todo momento, junto con solidaridad y respeto por el medio ambiente, que dan valor a nuestro esfuerzo. Otro aspecto que cuidamos es el de los recursos humanos, factor indispensable para el éxito de cualquier entidad. Nos preocupamos por la formación de





FOTOS: JÚLIA MASAGUÉ

nuestro equipo y buscamos las mejores combinaciones para conciliar su vida laboral con la familiar.

¿Cuáles son sus actividades principales?

• Desde el inicio, nuestra actividad ha girado en torno al diseño y distribución de embalajes para el sector industrial, especialmente realizadas en cartón ondulado. Estamos presentes en diferentes segmentos industriales, como el electrónico, logístico, textil, etc., ofreciendo soluciones específicas para cada uno de ellos. Será en esta línea de negocio donde tenemos previsto el lanzamiento de nuestro nuevo modelo comercial bajo la marca CAPSAPACK. En el año 2006 nos fijamos en un sector emergente en Europa, aunque fuertemente implantado en Inglaterra y Estados Unidos, como es el ámbito del autoalmacenaje, también conocido como Self Storage. Fue entonces cuando nació nuestra segunda actividad bajo la marca Capsa Self Storage, que hoy nos sitúa como proveedor líder en España de centros de Self Storage, habiendo iniciado desde el año pasado la expansión en el mercado francés.

¿Cuál es la vinculación del embalaje con el sector del Self Storage?

 No podemos hablar de almacenaje sin tener presentes las cajas de cartón en las que los usuarios de este servicio de alquiler de trasteros guardan sus pertenencias, herramientas, archivos,

"La fidelización de nuestros clientes y los deberes bien hechos nos han permitido afrontar la crisis actual con una mayor fortaleza"

etc. Hemos desarrollado y patentado una nueva gama de productos, abanderada por nuestra Caja Plus, pensando en cubrir las necesidades de estos usuarios. No somos únicamente un proveedor de cajas de cartón, sino que somos un partner para nuestros clientes, ayudándoles a conseguir el máximo rendimiento de sus tiendas y ofreciendo otros servicios que incluyen desde la consultoría y la formación para sus vendedores hasta el merchandising de nuestros artículos. Desde el año 2009 somos el distribuidor exclusivo de Chateau Products inc., líder en Estados Unidos para la industria del Self Storage. Nos sentimos plenamente implicados con este sector, por lo que desde 2007 pertenecemos a la Asociación Española y Europea de Self Storage, estando presentes en todos los eventos que se realizan en Europa.

¿Por qué la Caja Plus es su producto estrella?

 Siguiendo nuestros valores de innovación y preservación del medio ambiente, quisimos aportar nuestro granito de arena y nos pusimos a diseñar una innovadora caja de cartón que revolucionara el mundo del embalaje y que, además de sus posibilidades de reciclaje por la naturaleza de su material, fuese totalmente reutilizable. Es así como nació la Caja Plus. La economía está cambiando y, tras años hacia un consumo constante, observamos una tendencia hacia la economía de la reutilización. Tras el éxito de la Caja Plus en el mercado del Self Storage orientado al consumidor particular en sus necesidades de mudanzas o almacenaje, llega la hora de aportar este nuevo concepto de caja de cartón reutilizable al sector industrial, donde gracias a las características del producto permitirá a las empresas un ahorro de costes en sus procesos logísticos.

¿Cómo definiría CAPSAPACK?

 CAPSAPACK va a ser nuestro buque insignia, y su lanzamiento el próximo mes de marzo será la culminación de un gran trabajo realizado durante casi dos años. Se trata de un modelo de negocio multicanal basado en cuatro líneas de comercialización: venta a distancia por catálogo, comercio electrónico, venta telefónica y todo ello apoyado por nuestro equipo comercial. Queremos ser un colaborador global en el suministro de material de embalaje. Bajo el slogan El embalaje que necesitas, cuando lo necesitas, pretendemos que nuestros clientes optimicen sus costes de embalaje, almacenaje y preparación de pedidos. Estocamos por ellos y ofrecemos un servicio de entrega en 24/48 horas que permita rentabilizar sus espacios logísticos, así como una gestión de compra integral en material de embalaje con un solo proveedor. En nuestra apuesta por la innovación tecnológica, hemos desarrollado una plataforma de comercio electrónico con soluciones E-business que permitan a nuestros clientes realizar sus pedidos de una forma ágil y segura, además de poder seguir en todo momento el estado actual de su pedido.

¿Cuáles son sus ventajas diferenciales con respecto a la competencia?

• Son varios los puntos fuertes de nuestra empresa: innovación, diseño de productos y excelente atención personalizada. Otro de los aspectos que nos refuerzan frente a la competencia es la flexibilidad que tenemos ante las peticiones de los clientes. Nos hemos focalizado en potenciar nuestro departamento de marketing porque sabemos que lo más importante hoy en día es saber comunicar, y queremos permanecer en todo momento cerca de los clientes, que son nuestro principal activo. Somos una empresa de embalaje diferente, con un gran espíritu de innovación.

¿Qué planes de futuro tiene para su compañía?

• Bien, tenemos mucho trabajo por delante con el lanzamiento de CAPSAPACK y su desarrollo en los próximos años. Por lo que se refiere a nuestra división de Capsa Self Storage, queremos consolidar nuestra presencia en Francia y no descartamos la posibilidad de expandirnos a otros países.



MÁS INFORMACIÓN www.embalajescapsa.com Tel. 902 933 500