

“La clave de nuestra competitividad ha sido combinar flexibilidad e innovación”

Patricia Susaeta gerente de Plásticos Resopal

Con más de ocho décadas de trayectoria, Resopal ha consolidado su posición como distribuidor y transformador de materiales plásticos gracias a la especialización, la cercanía al cliente y la apuesta por la innovación. Hablamos con su gerente, Patricia Susaeta.

Resopal cuenta con más de ocho décadas de trayectoria. ¿Cómo ha evolucionado la empresa para seguir siendo competitiva en un mercado tan dinámico?

Mantenerse a la vanguardia durante más de ocho décadas solo es posible si entiendes que el cambio es una oportunidad. En Resopal hemos evolucionado anticipándonos a las transformaciones del mercado. Escuchamos las necesidades de cada sector para ofrecer soluciones precisas y contemporáneas. La clave de nuestra competitividad ha sido combinar la flexibilidad para adaptar nuestro catálogo a los nuevos tiempos con la innovación que nuestros clientes necesitan.

¿Cuáles son actualmente las principales líneas de negocio y sectores que impulsan el crecimiento de la compañía?

Nuestro gran valor diferencial es funcionar como un auténtico ‘One-Stop Shop’ para el sector del plástico, ofreciendo una solución integral tanto en nuestros centros como en nuestra tienda online (www.resopal.com). Nuestro crecimiento actual se apoya en tres grandes pilares sectoriales:

Construcción y Reformas: Donde somos referentes en el suministro de policarbonato celular y compacto, claraboyas y soluciones de PVC sanitario.

Comunicación Visual y Creativi-

dad: Suministrando materiales clave para el sector publicitario y de diseño, como metacrilato y vinilos tanto de corte como de impresión.

Industria: Donde cubrimos desde plásticos técnicos especializados a medida (como polietileno, teflón o nylon) hasta materiales de uso diario para mantenimiento, envases y embalajes.

Además, marcamos la diferencia gracias a nuestro taller propio, donde fabricamos piezas a medida como urnas, atriles o medias esferas, lo que nos permite ofrecer una personalización absoluta para cualquier proyecto.

La distribución especializada exige una gran capacidad de adaptación. ¿Qué valor añadido ofrece Resopal más allá del suministro de materiales?

Nuestro valor añadido es ser un socio resolutivo. Destacaría, en primer lugar, el asesoramiento técnico de nuestro equipo. Invertimos constantemente en formación para que cualquier cliente reciba orientación especializada sobre el material que mejor se adapta a su proyecto.

En segundo lugar, tenemos una gran capacidad de personalización gracias a nuestro taller y a la tecnología de impresión 3D. También aportamos seguridad mediante un amplio volumen de stock y la capacidad de localizar materiales específicos o proponer alternati-



vas técnicas cuando es necesario. Todo ello se complementa con una atención cercana, tanto a través de nuestra plataforma digital como en nuestros centros de venta físicos.

¿Qué criterios siguen para seleccionar productos y fabricantes en un mercado cada vez más globalizado?

Nuestro criterio no se basa en buscar el precio más bajo, sino en trabajar con fabricantes y colaboradores de primer nivel. Mantenemos una relación estrecha con ellos para garantizar dos aspectos fundamentales: la calidad certificada de los materiales y el cumplimiento de los plazos de entrega.

Damos servicio a sectores donde el tiempo es un factor crítico. Por eso, seleccionamos socios que compartan nuestra cultura de responsabilidad, fiabilidad y excelencia operativa.

¿Cómo influye la cercanía al cliente en la estrategia comercial y en la cultura corporativa de Resopal?

La cercanía es el núcleo de nuestro compromiso y se refleja especialmente en el servicio posventa. Nos negamos a que el cliente sea un simple número. El verdadero valor de Resopal comienza cuando el producto sale de nuestras instalaciones, porque el cliente sabe quién le va a atender y cómo responderemos ante cualquier incidencia. Esa tranquilidad y respaldo a largo plazo es lo que ha construido nuestro nombre. Nuestra marca se ha forjado en la responsabilidad de responder ante el cliente pase lo que pase.

Resopal asegura que su crecimiento futuro pasará por ampliar su red comercial e invertir en tecnología y talento especializado.

Nuestro gran valor diferencial es funcionar como un auténtico ‘One-Stop Shop’ para el sector del plástico.

Suministramos plásticos técnicos e industriales diseñados para perdurar durante años. Esa longevidad reduce la necesidad de sustituciones frecuentes y contribuye a disminuir la huella de carbono asociada a la fabricación de nuevas piezas.

¿Qué papel desempeñan la innovación y la digitalización en la transformación actual del negocio?

La transformación digital se refleja en nuestra tienda online, una plataforma con un amplio catálogo, información detallada y una gestión rápida y segura para el cliente. En innovación, el principal avance es la impresión 3D. Esta tecnología nos permite fabricar piezas a medida con gran precisión y abrir nuevas posibilidades para aplicaciones industriales.

Mirando al futuro, ¿cuáles son los principales objetivos de Resopal para los próximos años?

Nuestra mirada al futuro se centra en el crecimiento y la inversión. El principal objetivo es ampliar nuestra red de centros de venta para ganar cobertura geográfica y estar más cerca del cliente. Además, seguiremos potenciando nuestro taller artesanal mediante inversiones en maquinaria de última generación y la incorporación de profesionales especializados.

La sostenibilidad es una exigencia creciente en la industria. ¿Cómo está respondiendo la empresa a esta demanda desde el punto de vista de producto y gestión?

Abordamos la sostenibilidad desde una perspectiva científica y realista. Consideramos que el problema medioambiental no está en el material en sí, sino en los productos de un solo uso y en la gestión de sus residuos.

Nos especializamos en materiales de alta duración y rendimiento.

