

Economía_Sectores

PUBLIRREPORTAJE

Gerardo Bonals, director de J. Bonals

El secreto para subsistir 100 años es adaptarse al mercado y las tecnologías

"Trabajamos en mantener nuestra buena imagen. Mantenerla cuesta mucho, perderla muy poco"

Joan García.

J. Bonals es una empresa familiar que este año cumple 100 años. Un centenario que viven de manera muy especial el director de la empresa, Gerardo Bonals, y también sus hijos, Cristina Bonals, encargada de exportación y comercial, y Gerardo Bonals, de la administración y finanzas. La cuarta generación de la familia Bonals mantiene viva a la empresa dedicada al diseño y fabricación de maquinaria para tratamiento de sólidos destinada a los sectores alimentario, químico y farmacéutico. Entre 4.000 y 5.000 máquinas distribuidas por todo el mundo que convierten a esta empresa, situada en Cornellá, como la única del sector a nivel estatal y una de las referentes mundiales.

-¿Cuál es el secreto de esta empresa para subsistir y celebrar estos 100 años?

- El éxito es la continuación de cada una de las generaciones que han ido pasando por la empresa. La primera y segunda generación crearon la empresa y apostaron desde un principio por crear máquinas. La tercera y la cuarta han ido incorporando nuevas líneas de producto y optimizando diseños anteriores a la vez que se han adaptado a los nuevos tiempos con mejoras tecnológicas y con una visión futurista que nos ha permitido prevenir los momentos duros del mercado.

Pero el gran secreto no es sólo la implicación de la familia sino también el de todo un equipo de profesionales que durante nuestra trayectoria empresarial se han sentido muy involucrados en la empresa.

-¿Qué relación establecen con el cliente?



Gerardo Bonals junto a sus dos hijos, Cristina y Gerardo.

J. BONALS SA

Toda la información en:

J. BONALS.
Oliverar, 6.
08940
Cornellá de Llobregat
(Barcelona).
Teléfono:
934714580.
www.bonals.es

-Quizás por el carácter familiar de la empresa, establecemos una relación de confianza con el cliente. Su proyecto o inquietud lo hacemos nuestro. Intentamos adecuar nuestras máquinas a las necesidades específicas de cada cliente. Ello es, además de otra de las claves del éxito, un factor diferencial respecto a nuestra competencia. Nos sentimos muy bien valorados por el cliente con una gran fidelización y un servicio post-venta impecable.

¿Cuáles son sus productos más destacados?

-Las dos líneas de máquinas que más salida tienen en el mercado son las de compresión de tabletas o cubitos de caldo y la de compactación de

productos químicos y farmacéuticos. Somos una empresa con larga trayectoria exportadora, actualmente el 85% de nuestra producción se destina a la exportación.

-La crisis ¿les está afectando?

-La crisis afecta a todos. No obstante, ya desde hace años la fabricación de piezas se subcontrata en talleres externos mientras el diseño y construcción de máquinas se hace íntegramente en fábrica, ello permite adaptarse mejor a tiempos difíciles. Otro de los factores para superar la crisis es la diversidad de mercados y sectores en la que nos movemos. Trabajamos en mantener nuestra buena imagen. Mantenerla cuesta mucho, pero perderla muy poco.