

CATALUNYA.-Maxchief Europe crecerá un 15% y se consolidará en África y Estados Unidos este 2016



EUROPA PRESS

Este grupo mixto catalán-taiwanés de mobiliario plegable diseña en Barcelona y produce en China

BARCELONA, 6 Mar. (EUROPA PRESS) -

Maxchief Europe, que comercializa mobiliario plegable fabricado con acero y polietileno, prevé aumentar ventas un 15% y alcanzar los 8,3 millones de euros este 2016, cuando concentrará sus esfuerzos en consolidarse en África y en Estados Unidos.

En una entrevista de Europa Press, los socios fundadores de Maxchief Europe, Pep Garcia y Joan Chavarría, han explicado que la compañía ya distribuye sus productos en países como Marruecos, Argelia, Camerún y Nigeria, pero continúa siendo una "asignatura pendiente" la consolidación de mercados como Suráfrica, y también se centrarán en Estados Unidos, Egipto y Alemania, un país donde están presentes pero con dificultades.

En 2015, la compañía cerró acuerdos con distribuidores locales para entrar en Croacia, Serbia, Montenegro, Estonia, Argelia, Bolivia, Paraguay y Argentina, con lo que en total la firma ya está presente en 80 países.

Maxchief Europe, que cerró el ejercicio 2015 con una facturación de 7,2 millones, es una sociedad de capital mixto catalán-taiwanés participada por Pep Garcia y Joan Chavarria y por Maxchief Investments, un holding de origen taiwanés con dos centros productivos en el sur de China: Dongguan, de 65.000 metros cuadrados, y Zhuhai, de 190.000.

Desde estas factorías se realiza toda la producción, mientras que en Barcelona se ubica la sede central, que funciona como oficina comercial y departamento de marketing y diseño del holding, que cuenta con una plataforma logística de 5.000 metros cuadrados en el polígono industrial de Llinars Park, en Llinars del Vallès (Barcelona).

INTERNACIONALIZACIÓN EN EL ADN

La vocación de esta sociedad nacida en 2008 es la internacionalización, por lo que las exportaciones suponen ya el 85% de la cifra de negocios: "Trabajamos en un mundo global, y creemos que el mercado doméstico no puede suponer más del 20%", dice Garcia.

La compañía comercializa sus productos bajo las enseñas Zown, para el sector profesional y que supone el 75% de las ventas, y Newstorm, una marca pensada para el hogar y comercializada en la gran distribución que representa el 25% de la facturación.

De cara a este año, Maxchief Europe prevé lanzar al mercado una nueva línea de producto orientada a muebles de exterior, jardín y terraza para el sector profesional, así como cinco nuevos modelos de sillas.

La sociedad, que cuenta con una quincena de trabajadores, no prevé la entrada de nuevos socios en el negocio: "Estamos saneados financieramente", ha asegurado Chavarria, que también ha descartado la instalación de centros de producción en España.

© 2016 Europa Press. Está expresamente prohibida la redistribución y la redifusión de todo o parte de los servicios de Europa Press sin su previo y expreso consentimiento.