



Pep Garcia, en primer terme, s'adreça als empresaris assistents al dinar del Cercle, aquest dimarts

Quan el mercat és el món

Pep Garcia exposa al Cercle d'Empresaris l'expansió de Maxchief

Granollers

EL 9 NOU

El fundador de Maxchief Europe, Pep Garcia, convida les empreses a operar del "tauler de joc que és el món". Més enllà de les exportacions, que sovint són "reacti-

ves", com es va comprovar en la recent crisi econòmica, Garcia considera necessari enfocar l'acció empresarial cap a la globalització. "Els recursos, ja siguin humans, financers o productius", s'han de buscar allà on són, diu. Garcia, originari de

Granollers, va ser el convidat aquest dimarts en un dels dinars que organitza el Cercle d'Empresaris, entitat vinculada a la patronal Unió Empresarial Intersectorial (UEI-Cerclen), amb una conferència titulada "El mercat és el món".

Pep Garcia va explicar els orígens d'un grup amb una configuració accionarial atípica, amb capital taiwanès i català. Maxchief fabrica a la Xina, dissenya a Barcelona i distribueix des de Llinars, però el seu mercat és global. Les taules i cadires per a col·lectivitats que fabrica el grup ja es distribueixen a més de 80 països.

El desenvolupament de l'empresa, que va instal·lar el principal centre de distribució europeu a Llinars fa dos anys, està marcat per la unió del "millor d'Àsia [la capacitat de producció] i el millor d'Europa [les estratègies de màrqueting]", diu Garcia. La mateixa divisió del treball ja demostra la vocació global de l'empresa.

Maxchief Europe va començar a operar en un sector que no tenia un líder mundial clar i l'estratègia de màrqueting es va centrar en un primer moment a crear una marca. "Una marca resumeix moltes coses: indica qualitat, gamma diversificada i servei", explica Garcia. Per reforçar aquesta marca, s'han fet accions de comunicació i s'ha multiplicat la presència en fires. L'empresa desenvolupa nous productes i, a Catalunya, ha adquirit recentment Hortalia per obrir nous mercats.