

## Nota de prensa

### **“Marruecos es un socio necesario para las pymes exportadoras”**

- **El Director General de Maxchief Europe Pep García ha participado en una mesa redonda sobre el negocio internacional y el mercado en Marruecos, dónde ha destacado las facilidades que tienen las empresas españolas para posicionarse en el mercado local.**
- **García ha subrayado “la gran apertura y tolerancia” y el carácter acogedor de los marroquíes como uno de los rasgos diferenciales del mercado que favorece la exportación y la implementación de los productos en el país norteafricano.**

*Barcelona, 14 de marzo de 2019.*- El Director General de Maxchief ha repasado la trayectoria de su empresa por Marruecos y las diferentes fases que pasaron para asentarse. “Las primeras relaciones de Maxchief con Marruecos se iniciaron en 2010 a través de Metro Morocco, gracias ello conseguimos repercusión en un mercado que conocíamos poco”. Después de hallar a distribuidores interesados en sus productos de mobiliario plegable, entre el 2015 y el 2018 consolidaron finalmente la marca en este país, gracias al auge del turismo, que supone la creación de nuevos espacios para la realización de eventos y catering.

Durante su intervención Pep García ha enfatizado que “Marruecos es una economía abierta y constituye un mercado estable políticamente hablando, a la vez que seguro”. Y ha añadido que “Marruecos es un socio necesario para las pymes exportadoras”.

Sobre la Marca España en Marruecos, Pep García cree que “es un mercado con el que históricamente hemos tenido buenas relaciones comerciales y en dónde los españoles somos bien vistos a la vez que cabe subrayar que “la gran apertura y tolerancia” y el carácter acogedor de los marroquíes es uno de los rasgos diferenciales del mercado que favorece la exportación. En el caso de Maxchief Europe utilizamos la marca Barcelona como bandera, uno de nuestros claims principales de venta es *designed in Barcelona, made in China*”. Y es que los productos europeos son sinónimos de calidad garantía.

La mesa redonda ha sido organizada por la Embajada del Reino de Marruecos en España, ACCIÓ la Agencia de Competitividad de la Empresa de la Generalitat de Catalunya y Banc Sabadell. En ella han participado grandes cargos de empresas con relaciones comerciales asentadas y fluidas con el país norteafricano.

## **Maxchief Europe**

Maxchief Europe es una compañía que comercializa mobiliario plegable fabricado con acero y polietileno. Creada en 2008, Maxchief Europe es una sociedad de capital mixto español-taiwanés participada por los socios fundadores Pep Garcia y Joan Chavarria y por Maxchief Investments Ltd, un holding de origen taiwanés con fábricas en el sur de China: Dongguan (65.000 m<sup>2</sup>) y Zhuhai (190.000 m<sup>2</sup>).

Desde su sede central en Barcelona, Maxchief Europe actúa en tres ámbitos. Primero, como oficina comercial para un total de 85 países. Segundo, como departamento de marketing, diseño e innovación del Holding. Tercero, como almacén regulador para Europa mediante su plataforma logística de 5.000 m<sup>2</sup> en el polígono industrial Llinars Park (Barcelona).

Desde Asia, China aporta su potencial productivo y sus modernas infraestructuras, mientras que Taiwán facilita la capacidad de gestión de un equipo directivo con formación internacional, experimentados en obtener alta productividad en fábricas equipadas para la producción masiva con sistemas de última generación.

Maxchief Europe comercializa sus productos bajo dos marcas: Zown, dirigido al sector profesional, hostelería y colectividades; y Newstorm pensado para el hogar y comercializado en la gran distribución.

**Per a més informació: gabinet de premsa Maxchief Europe**

Víctor Bottini [victor@bottini.cat](mailto:victor@bottini.cat) / 679983346

Daniel Delgado [bottini@bottini.es](mailto:bottini@bottini.es) / 93 548 14 04