

Petites & Mitjanes



INDÚSTRIA

Casaments i còctels de posar i treure

Maxchief és una empresa catalanotaiwanesa que es dedica a fer taules i cadires plegables. Les dissenyen a Barcelona i les venen a 70 països

EN ELS CASAMENTS, còctels i altres esdeveniments –a l'aire lliure o no–, les estovalles i fundes de cadires amaguen sovint mobiliari plegable com el que dissenya i fabrica des del 2009 Maxchief Europe. L'empresa va néixer en plena "caiguda lliure econòmica", recorda Pep Garcia, un dels fundadors. Ell i Joan Chavarria van trobar les portes del finançament tancades amb pany i forrellat i van decidir buscar un soci per tirar endavant el projecte empresarial que avui és Maxchief Europe. L'aliança va venir de l'Orient, on un grup inversor taiwanès, encapçalat per l'empresari Wen-Sheng Lin, va interessar-se per construir una aliança.

El producte estrella de Maxchief Europe són les taules i cadires plegables sobretot d'ús professional, és a dir, que els seus clients són administracions pú-

bliques i empreses que organitzen esdeveniments, entre d'altres. L'entesa amb els socis de Taiwan va ser senzilla, perquè ells estaven sobretot enfocats a la part industrial, mentre que els dos emprenedors catalans venien del món del disseny industrial i el màrqueting, recorda Garcia.

La marca comercial de Maxchief és Zown i, tot i sonar molt oriental, està dissenyada a Barcelona, on hi ha un equip de 16 treballadors. La fabricació es fa a la Xina, en una planta dels socis taiwanesos. Garcia sosté, però, que ja pensen a produir algunes tirades curtes de producte més localment, ara que la marca ha crescut i es ven a 72 països. "Produir localment alguns productes pot tenir sentit, i explorem opcions", explica a l'ARA. Maxchief ja té a Catalunya un magatzem logístic, a Llinars del Vallès, des d'on serveix les comandes per als mercats europeus més propers.

LA COMPANYIA VEN a 72 països, i una de les fites recents ha sigut entrar al mercat dels Estats Units gràcies a una nova línia de producte enfocada a una gamma superior en termes de qualitat i preu. "El mercat nord-americà és madur i no hi podíem entrar venent un producte que ja es comercialitza massivament i que resultava massa similar a la competència, així que hem optat per una gamma *premium*", defensa Garcia.

La diversificació no s'acaba aquí. Maxchief ha començat a fer passes per acostar-se al client particular amb Newstorm, una línia de mobiliari plegable que es pot trobar en ferreteries i altres establiments comercials. Les vendes a particulars ja van suposar l'any passat el 25% de la facturació total, que va superar els 7 milions d'euros. La branca professional, però, continua pesant tres quartes parts del negoci. Per mercats, l'espanyol és el primer, però Garcia destaca el pes a França, i especialment les vendes a administracions públiques, com ajuntaments, per a tota mena d'esdeveniments multitudinaris. L'empresa ha posat un peu en la indústria tèxtil, i ara, al marge dels mobles, també ofereix les estovalles i complements de roba als clients que ho vulguin. —**Elena Freixa**

Pep Garcia
Wen-Sheng Lin
Socis fundadors de
Maxchief Europe



SERVEIS

Rebut d'aigua un 30% més baix: només a Olesa és possible

Nascuda el 1868, la Comunitat Minera Olesana és l'única cooperativa d'aigües d'Espanya i vol fer el salt a l'electricitat

L'ANY 1868 UN cafeter, un capellà, un fabricant i quatre terratinents d'Olesa de Montserrat (Baix Llobregat) van marcar-se un objectiu: dur aigua potable a tots els habitatges del municipi en una època en què el tifus sacsejava el municipi. De seguida s'hi van afegir 140 veïns més i, amb una prèvia aportació d'entre 10 i 200 rals, van crear una entitat de copropietaris per aconseguir-ho: la Comunitat Minera Olesana. L'any 1993 es va reconvertir en cooperativa i actualment –gairebé 150 anys després de la seva fundació– la Comunitat és l'única cooperativa d'aigües de l'Estat que abasteix un municipi sencer. Tots i cadascun dels 24.000 habitants d'Olesa en són socis, els rebuts són entre un 25% i un 35% més barats que els dels pobles del voltant i han aconseguit tenir la concessió del servei fins a l'any 2046. Una trajectòria insòlita que els ha donat bons resultats, però que no ha sigut gens fàcil.

"Vam començar comptant en rals, vam veure arribar les pessetes i, finalment, hem pogut conèixer l'euro", explica Joan Arévalo, president de la Comunitat Minera Olesana. Malgrat que amb el pas dels anys la cooperativa ha vist créixer grans empreses d'aigua –com Sorea i Aigües de Barcelona– al seu voltant, sempre n'ha mantingut la concessió. ¿El secret? Esprémer al màxim els seus punts forts: "La proximitat, l'autogestió, l'aposta per la tecnologia punta i ser cooperativa", explica Arévalo. Precisament, aquest mes de gener la cooperativa ha entrat a formar part del grup Clade, el principal grup empresarial cooperatiu de Catalunya, on també hi ha Abacus i la Fundació Blanquerna.

"Tenim la gran sort que ens agrada arriscar-nos", explica l'executiu. Des de la seva fundació, la cooperativa ha hagut d'anar adaptant la seva xarxa de captació, potabilització, tractament i distribució d'aigua als nous temps. I, per fer-ho, no s'han conformat a copiar els models existents. "Cada any reinvertim 350.000 euros en millores a la xarxa", apunta Arévalo. Així, han posat en marxa sistemes pioners a Catalunya com el doble filtratge de l'aigua amb sorra i carbó actiu, una tecnologia que ja ha despertat l'interès d'altres companyies privades de dimensions molt superiors, com Aigües de Manresa, Aigües de Terrassa i Aigües de Castellbisbal.

De fet, la Comunitat Minera Olesana no només és referent en el vessant tecnològic, sinó que també ho és en el seu model empresarial: el cooperativista. En aquest sentit, l'empresa olesana ha servit d'inspiració per millorar el funcionament de la Federació de Cooperatives d'Aigua Potable de la Província de Buenos Aires, a l'Argentina, i tot just ara ha començat a despertar interès a casa nostra.

En ple debat sobre la remunicipalització de l'aigua –abans del 2020 finalitzen una quarantena de concessions–, la Co-



GETTY

munitat Minera Olesana ha vist l'oportunitat de contribuir a la creació de noves cooperatives d'aigües a Catalunya. "Ja hem parlat amb Sant Joan Despí, Ripollet i Terrassa per explicar-los com funcionem i recordar-los que el model cooperativista és un model d'èxit", explica Arévalo.

De fet, segons l'executiu, el futur passa inevitablement per la remunicipalització de l'aigua. "Algunes grans empreses no han sabut entendre que amb l'aigua no es mercedeja: tan sols cal gestionar-la", reflexiona. Per a l'executiu, aquest és un dels arguments que han fet que molts municipis es plantegin no allargar les concessions a aquestes empreses.

L'empresa olesana té ara un nou repte: convertir-se també en una cooperativa elèctrica. De moment, ja subministra electricitat a 300 socis –a través de Factor Energia– i a llarg termini espera poder autogestionar-se. Si per les seves mans hi han passat rals, pessetes i euros, amb aquesta estratègia la cooperativa espera seguir sumant anys i, tal vegada, tornar a viure l'estrena d'una nova moneda. —**Marc Amat**

Complim els nostres compromisos

abertis

Compromís:
Contribuir al desenvolupament econòmic i social dels països amb inversions en infraestructures de qualitat.

Resultat:
Des del 2003 Abertis ha invertit més de 15.000 milions d'euros als territoris on opera.

abertis
complim els nostres compromisos

abertis.com