



Maher ha pasado de ser una empresa familiar a jugar un importante papel internacional

Maher, líder en exportación de sofás



DIRECTOR DE COMERCIAL: Alejandro Martínez

E-MAIL: info@mahersl.com

SEDE CENTRAL: Pol. Ind. d'en Serra. C/Alt Camp, 1. 43710 Santa Oliva, Tarragona.

■ Maher en lengua árabe significa "trabajo bien hecho". Es lo que le dicen a Alejandro Martínez, Director Comercial de esta empresa diseñadora, fabricante y exportadora de sofás de gama alta, cuando coincide en ferias internacionales con empresarios de ese origen. Pero Maher, acrónimo de Martínez Hermanos, no siempre se codeó con clientes potenciales en ferias de medio mundo. Antonio Martínez Ruano fundó una pequeña tapicería a escala nacional. En Ruano, así se llamaba, traba-

jaban para diversas empresas que comercializaban el producto final. Hasta que Alejandro Martínez, hijo del propietario, decidió participar en el negocio familiar virando su rumbo 180 grados. "Tras consolidar la marca y nuestra presencia en el mercado nacional, decidimos apostar por la aventura exterior: dejar de abastecer a los demás y comercializar nosotros mismos nuestros propios productos". Con tan sólo 20 años, hoy cuenta con 27, Martínez captaba futuros clientes en Singapur. Pero la inmersión definitiva en el comercio exterior la realizaron en 1998, con la participación en la Feria Internacional del Mueble de Colonia, Alemania. A esta le siguieron la de Birmingham, París o Moscú y su consolidación en las españolas de Valencia, la Feria del Mueble de Madrid y en Intergift Feria del Regalo y Mueble Auxiliar, también en la capital.

Fue por aquel entonces, cuando Alejandro Martínez tuvo una idea: el camión expositor. "Diseñas una especie de salón en el interior de

un camión. Lo tapizas, lo decoras con bonitos cuadros y, por supuesto, reservas un espacio privilegiado para poner el logo de la empresa. Por último, seleccionas las mejores piezas de tu catálogo y lo amueblas". Con él estuvieron viajando por todo el mundo, no en vano, hoy cuenta con una veintena de países extranjeros a los que abastece, entre ellos, Inglaterra, Suiza, Estonia, Japón, Venezuela, Estados Unidos o Costa de Marfil. Éstos le suponen a Maher, aproximadamente, el 50 por ciento de su facturación. Asimismo, cuenta con una red nacional de más de 1.000 establecimientos de venta.

En opinión de Martínez, todo lo que Maher ha logrado ha estado marcado por la omnipresencia de una gran capacidad intuitiva. "Al participar en la misiones comerciales y al viajar con otros empresarios, aprendes mucho de ellos, aunque muchas veces nadie nos ha dicho que debíamos hacer, sencillamente hemos actuado dejándonos llevar por nuestro instinto".