

Oxaquim trabaja para posicionarse en breve como líder mundial en producción de ácido oxálico

Tras una experiencia de varios años en el mercado, Oxaquim fue constituida en 1989 como una empresa dedicada a la producción y comercialización de ácido oxálico. Gracias a una política basada en la calidad, en el servicio y en la constancia, como en la tecnología y la fuerte inversión constante ha pasado de ser una pequeña entidad familiar a liderar el sector en España y a convertirse en el primer fabricante europeo y el tercero del mundo en su segmento.

Aunque la fundación oficial de Oxaquim se remonta al año 1989, sus responsables contaban ya con un bagaje de muchos años en el campo de la fabricación de ácido oxálico y sus derivados.

Sus orígenes fueron muy modestos, con una pequeña empresa familiar que poco a poco, a base de mucho trabajo y esfuerzo, llegó a liderar el sector en España. Más tarde, se fue posicionando también en el mercado europeo y ya a finales de los 90 se convertía en la principal compañía del continente.

En estos momentos, Oxaquim distribuye su producción a través de más de 60 países pertenecientes a los cinco continentes y sus objetivos pasan por llegar a liderar el segmento de la fabricación de ácido oxálico a escala mundial.

¿Qué es el ácido oxálico?

La actividad principal de Oxaquim está centrada en la fabricación y comercialización de ácido oxálico, de los derivados del mismo y también del ácido nítrico.

El ácido oxálico está presente en pequeñas cantidades en muchos productos

Puede que el ácido oxálico sea una sustancia bastante desconocida para la mayoría de la población, en parte porque se trata de un elemento que no está disponible en el mercado como artículo final, sino que es un producto intermedio que está presente, tal y como nos recuerda Marc Miquel Vidal, uno de los responsables de la compañía, *“en pequeñas cantidades en muchos productos”*.

Tipología de clientes

Para que nos hagamos una idea de la diversidad de salidas que tiene el ácido oxálico, Oxaquim cuenta con una cartera de clientes integrada por empresas dedicadas, por ejemplo, al pulido del mármol, textil, curtidos de piel, farma-

céuticas, entidades alimenticias, minería, recuperación de metales, tecnológicas, etc.

Su área geográfica abarca los cinco continentes, con el valor añadido que supone que hoy día Oxaquim ocupa el liderazgo de su sector en Europa y es el tercer fabricante a nivel mundial.

Para llevar a cabo todas sus actividades, la empresa cuenta con un equipo humano altamente cualificado y experimentado compuesto por unos 30-40 empleados, mientras que en China o en India fábricas con una dimensión parecida necesitarían 420-480 trabajadores y dispone de unas instalaciones divididas entre unas oficinas ubicadas en Tarragona y un centro productivo situado en la localidad turolense de Alcañiz, con una superficie total de 20.000 metros cuadrados.

Estrategia comercial

Hace unos años, debido a la presencia de diversos fabricantes de ácido oxálico en el mundo, Oxaquim se diferenciaba de sus competidores aportando al cliente un valor añadido en cuanto a tecnología, calidad, servicio, flexibilidad hacia el cliente y una atención y trato especial, unos parámetros que le permitieron posicionarse y consolidarse en una posición de liderazgo en Europa.

Sin embargo, estas empresas competidoras fueron desapareciendo ante la irrupción de productos muy baratos procedentes de países como India o China. A partir de ese momento, la estrategia corporativa de Oxaquim se reorganizó para focalizarse básicamente en dos aspectos, la calidad y el servicio,

ya que mientras el ácido oxálico procedente de India o China tarda hasta dos meses en entregarse en destino, el plazo máximo que Oxaquim ofrece para llevar su producto a las instalaciones del cliente es de 30 días en cualquier parte del mundo, por lo que el cliente se beneficia de una menor necesidad de tener stocks y de un producto mucho más fresco.

Por tanto, en palabras de Marc Miquel Vidal, consejero delegado, Oxaquim se distingue del resto de competidores en *“la calidad del producto, en el servicio, en la constancia y en pensar a largo plazo qué es lo mejor para el cliente, ya que no somos un simple proveedor, sino que tratamos de convertirnos en un partner”*.

Oxaquim es en estos momentos el líder europeo y el tercer fabricante a nivel mundial, exportando sus productos a más de 60 países

Mercado español

Los responsables de Oxaquim fueron muy previsores hace algunos años, ya que cuando la demanda interna del mercado español era elevada, ellos consideraron que había llegado el momento de diversificar destinos y comenzaron a incidir en las exportaciones, un factor que les libró de las graves consecuencias de la crisis posterior, que ha provocado un enorme descenso de la demanda interna, sin olvidar los tremendos problemas relacionados con las demoras en los pagos.

Otro de los puntos negativos que tienen que afrontar a escala local es la enorme carestía de la energía en España, un hecho que sin duda les resta competitividad con respecto a otras compañías afincadas en países del entorno.

Perspectivas

Los proyectos de futuro más inmediatos de Oxaquim están centrados al crecimiento, en un plazo de unos 12-15 meses, de su planta productiva para llegar a convertirse en el fabricante más grande del mundo, ya que uno de sus objetivos primordiales es posicionarse en breve como líder mundial, con la ventaja de que, a diferencia de lo que ocurre con sus competidores, sus procesos no son en absoluto contaminantes ni dañinos para el medio ambiente.

