Comexi Group imprimeix ambició

L'empresa de maquinària per a envasos flexibles vol doblar la seva participació en el mercat mundial per consolidar-se com un dels grans proveïdors internacionals

Comexi Group, fabricant de maquinària per fer envasos flexibles, aspira a un 20% de la quota del negoci mundial en l'horitzó 2020 -actualment té al voltant del 10%-. Amb aquesta porció del pastís s'asseguraria ser un dels líders mundials d'un sector que està sotmès a intenses forces de concentració.

La nova màquina òfset és una de les palanques del creixement

Manel Xifra, president de la companyia de Riudellots de la Selva, mostra una infografia que circula per Internet on es veu que bona part dels articles de consum que trobem als lineals dels supermercats pengen d'un grapat de grans grups mundials. Gegants com ara CocaCola, Unilever, Nestlè o Pepsico estan forçant els seus proveïdors a concentrar-se, entre els quals els fabricants d'envasos, que al seu torn exerceixen una pressió similar a les seves firmes auxiliars, entre els quals, els fabricants de béns d'equipament. Xifra preveu que en pocs anys la selecció acabi deixant uns cinc o sis grans proveïdors globals amb capacitat per fornir les plantes convertidores (d'impressores, laminadores i talladores), i Comexi “vol ser un dels elegits”.

Alguns dels grups competidors ho estan intentant tirant de bitlletera, però la firma de Riudellots de la Selva, tot i que ha fet alguna compra en el passat, ha optat per una estratègia basada en el creixement orgànic, és a dir, facturar més, tot ampliant la gamma de productes i serveis que ofereix. És una aposta que els obliga a tensar el seu departament de desenvolupament.

Resultat d'aquest esforç, una de les palanques d'aquest creixement està sent una nova màquina d'impressió òfset desenvolupada per la marca catalana, que l'any passat va obtenir el reconeixement de la UE amb els premis EMAS. El 2014, el primer any de comercialització de la C18, es van efectuar vendes per valor de 5 milions d'euros, el 2015 han estat de 10 milions i la previsió és assolir els 20 milions aquest 2016. Gracies en part a la novetat de l'òfset les vendes de les plantes productives de Riudellots han crescut un 9% el 2015 assolint els 108 milions d'euros. Aquest creixement ha compensat la baixada registrada a la planta que Comexi té al Brasil, que s'ha ressentit per la frenada del país sud-americà. Així, la xifra de negoci global del grup ha estat de 120 milions d'euros, similar a la del 2014. En canvi les comandes del grup del 2015 han pujat també un 9%, fins als 128 milions d'euros.

En el món de les arts gràfiques, l'òfset és la tecnologia reina, amb un 56% de quota de mercat, però quan es parla d'imprimir sobre plàstic, l'òfset és molt residual perquè des d'un inici ha arrossegat inconvenients per treballar sobre aquesta superfície. La C18 resol aquests problemes i, en concret, sobre el tema de les tintes treballa amb unes que tenen base d'aigua, per tant no incorporen dissolvents, però que s'assequen ràpidament gràcies al fet que se sotmeten a unes radiacions. “Ens hem convertit en l'únic subministrador al món d'aquesta tecnologia i això ens dóna un gran avantatge competitiu”, subratlla Manel Xifra.

Ara bé, el core business de Comexi és la impressió flexogràfica, que representa la meitat del negoci del grup i és la tecnologia més comuna al món per aquesta activitat. El 2005 Comexi va fer una aliança amb la italiana ACOM, que posteriorment va adquirir. L'operació va significar la incorporació de la tecnologia del rotogravat,

que, de fet, havia estat present en els inicis de l'empresa catalana fins que la va abandonar. La flexografia, columna vertebral de la companyia, el rotogravat i, més recentment, l'òfset, han situat Comexi com una firma amb capacitat per proporcionar solucions capdavanteres en les tecnologies més importants del mercat. En impressió digital, la firma gironina manté un acord de col·laboració amb HP, i té una actitud expectant: “És ideal per a comandes petites però encara és prematur saber si serà una solució més universal”, diu Xifra.

El mateix afany per ser una marca d'ampli espectre en les solucions als clients l'ha portat a buscar el lideratge en altres màquines complementàries a la impressió: bàsicament les de tall i de laminació. Aquesta última és la màquina que uneix capes de plàstic per aconseguir les propietats que necessita l'envàs. “L'estratègia és ser un dels tres líders mundials en aquests camps i en el cas de la laminació ja ho hem aconseguit”, explica el president de Comexi.

Avui dia, les comandes poden ser per unitats soltes o de tota la cadena, “que és la tendència”. Cada any, de les plantes de Comexi surten aproximadament un centenar de màquines grans i un altre centenar de les petites. Per a les màquines d'impressió el temps mitjà de lliurament és de 5 a 6 mesos, que augmenta fins a l'any per a les noves màquines d'òfset. El 38% es queden a Europa (incloent-hi Rússia), el 34% viatgen fins als Estats Units, el 16% fins a l'Orient Mitjà i Àfrica i el 12% restant a l'Àsia Pacífic.

El grup compta amb un centre tecnològic que duu el nom del fundador, Manel Xifra Boada, que ofereix formació per als treballadors de les empreses que adquireixen la tecnologia de Comexi, professionals procedents de tot el món. En transferència del coneixement també han creat una càtedra amb la UPC i UdG i ofereixen formació dual amb un institut de Girona, amb estades tant a Comexi com en les empreses que tenen la teva tecnologia.

Com a part de l'estratègia per ser un soci de gran abast, Comexi també treballa per donar resposta a la necessitat de les empreses convertidores de reduir la seva petjada ambiental: “No som exclusivament un venedor de màquines, cada cop venem més serveis, innovació i coneixement”, diu Xifra. L'envàs flexible és la tercera solució d'empaquetat de productes més utilitzada a Europa després del cartró i el plàstic rígid, i per sobre del metall i el vidre. I és una fórmula que està creixent perquè utilitza menys material, des d'aquest punt de vista, el president la defensa per eficient i ecològica. Ara bé, reconeix que cal actuar sobre algunes fases del procés de producció que poden generar emissions: “Estem oferint als nostres clients tecnologia i coneixement perquè les seves plantes siguin sostenibles”, diu Xifra.

La plantilla de Comexi és d'unes 500 persones concentrada bàsicament als serveis centrals; un centenar estan a les filials (el grup té plantes industrials a Itàlia i al Brasil). El 40% són titulats universitaris. Recentment ha acomiadat una desena de persones “per optimitzar l'estructura”. Comexi vol prioritzar els recursos d'innovació i vendes i està analitzant si hi ha processos productius que poden contractar a proveïdors locals.

Facturació

120 M

Treballadors

500

Any de fundació

1954

Publicat a:
-L'econòmic 14-02-2016 Pàgina 12

Font del document:
http://www.elpuntavui.cat/noticia/article/4-economia/18-economia/940194-comexi-group-imprimeix-ambicio.html?cca=1&piwik_campaign=rss&piwik_kwd=nacional&utm_source=rss&utm_medium=nacional&utm_campaign=rss&f=El+Punt+Avui