

**Reorientar** La globalització obliga les empreses a buscar l'excel·lència

Reportatge



Instal·lacions d'adob de la pell de l'empresa Codina, a la seva factoria de Vic (Osona) ■ MARTA PICH

# Codina s'aboca a la pell per a la sabata de marca

**QUALITAT** • L'adoberia de Vic busca ser proveïdor de pell per als dissenyadors de sabates de més prestigi **DESLOCALITZACIONS** • La companyia de capital familiar compta amb plantes ubicades al Brasil i Nigèria des de fa uns quants anys

Jordi Garriga  
VIC

Tot i que alguns oracles informen que ja ha arribat el bon temps, després de la tempesta, a l'era de la globalització, el fet és que les empreses que han assolit l'equilibri ha estat perquè han sabut transitar, com la vigatana Curtidos Codina, pel camí de l'exigència.

Fundada l'any 1941 a Vic per Joan Codina Deordal, aquesta adoberia de pell per a la fabricació de l'empenya de la sabata es troba els últims anys donant més prioritat al producte que requereix més elaboració, més dotat de valor afegit. Com informa el gerent de l'empresa, Cinto Codina, l'adoberia ara cerca ser el proveïdor d'empenya de grans firmes com Prada, D&G, Hermès, Gucci o Chanel, entre altres.

## Nova posició

Aquesta reorientació de l'estratègia empresarial s'ha donat després que un estudi sobre el mercat, que va realitzar amb l'ajuda del CIDEM, revelés a l'adoberia vigatana que, com diu Cinto Codina, "les grans marques valoren molt que els seus proveïdors estiguin molt a la vora seu, que els puguin oferir un producte bo amb un servei

àgil". Segons afirma, "a Espanya, dissenyadors com Pura López, Pedro Miralles, Paco Herrero, Pons Quintana o Jaume Mascaró valoren, per una qüestió d'imatge, no haver de deslocalitzar".

Val a dir que a la nova estratègia s'hi arriba per les noves lleis que imposa la globalització. Curtidos Codina, a banda de servir les grans marques, tradicionalment ha destinat el 60% de la seva producció a la indústria sabatera del segment mitjà i baix, a les empreses que configuraven una rica trama industrial al País Valencià, a localitats com Elda o Elx, on també s'havien establert grans multinacionals nord-americanes des de finals dels 60, que havien arribat a Espanya tot buscant costos baixos.

## Les crisis sectorials

La lògica de l'economia mundial dels últims anys ha fet que aquestes empreses marxessin a llocs com el Brasil o la Xina. Les importacions procedents d'aquests països, a més, van causar estralls en la indústria valenciana, com ha passat també a França o Itàlia. "Davant d'aquest fenomen", diu Codina, "als noranta vam decidir que havíem de reposicionar-nos al mercat i treballar a fons les possibilitats de negoci amb les grans marques".

L'empresa de Vic, però, des de fa anys que s'ha catapultat de Vic al món. El 1979 va obrir la seva primera adoberia al Brasil, a Bahia, a la qual es va afegir el 2002 una altra planta. L'empresa brasilera, on treballen 200 persones, tenia com a missió subministrar matèria primera a la fàbrica de Vic, on es realitza l'acabat que dona l'autèntic valor al producte, però, els últims anys, "també s'hi acaba pells per al mercat intern i pot servir de plataforma d'exportació, ja que es troba en zona dòlar, per vendre a mercats com la Xina. Creiem que té molt de recorregut". De fet, en el volum de

**La companyia** de Vic va aconseguir l'any 2006 un volum de negoci global de 41 milions d'euros

negoci global del grup, que va ser de 41 milions l'any passat, la filial brasilera aporta entre 12 i 15 milions i la seva producció, de 10 milions de peus, supera en tres la de Vic.

També el 2002 Curtidos Codina va obrir planta a Nigèria, a la localitat de Kano, tot cercant una matèria primera, la pell, més barata. A hores d'ara, l'empresa nigeriana (265 treballadors) fabri-

ca uns sis milions de peus l'any.

Val a dir, però, que l'aposta decidida per ser el proveïdor de les grans marques fa que l'empresa osonenca hagi potenciat treballar a Vic amb pells de xais entre-fins del país, que ofereixen unes qualitats que no es troben en les pells nigerianes, on el bestiar no gaudeix de les mateixes condicions de vida. La planta de Vic, que ocupa 90 treballadors, fabrica uns set milions de peus l'any.

## Vendes a l'exterior

L'empresa, que compta amb una xarxa comercial que li permet ser present a una cinquantena de mercats, té molt clar que cal potenciar molt l'exportació en els anys a venir, però hi ha els condicionants d'altres regles de la globalització: "L'euro ens obliga a centrar el negoci als mercats de la Unió Europea, però ja és això perquè és en aquests mercats on es localitza la demanda de qualitat". Amb tot, Curtidos Codina és part integrant, amb altres dues empreses del sector, d'un consorci que fa dos anys fa estada a la Xina intentant obrir en aquest immens mercat una bretxa comercial. Tot i que costa fer forat, Cinto Codina no descarta a mig termini que la situació permeti obrir-hi una factoria. ■

## Sacyr podria vendre el seu 33,3% d'Eiffage

Redacció  
PARÍS

El refús de les autoritats que regulen els mercats francesos a l'opa de l'espanyola Sacyr per controlar el 100% de la immobiliària francesa Eiffage ha deixat l'operació en un parèntesi obligat. Un temps d'espera forçat també pel parèntesi judicial de més de dos mesos en el contenciós de les dues empreses, que podria induir-les a negociar una sortida per girar full en una batalla campal que fa mesos que dura.

El president de Sacyr, Luis del Rivero, va declarar que acceptaria vendre el 33,3% que posseeix la seva empresa al grup francès, però al preu màxim de cotització que ha assolit fins ara, 129 euros per acció. Rivero, amb tot, va assegurar que mantindrà la batalla per Eiffage "el temps que calgui", i que esgotarà la via judicial per recórrer la decisió del regulador francès.

El seu rival, el president d'Eiffage, Jean-François Roverato, havia afirmat que acceptaria l'opa de Sacyr sobre els dos terços de la francesa que encara no controla si els hi paguessin en efectiu i arribés a 127 euros per acció. Aquestes dues condicions es desprenen de la decisió de l'autoritat dels mercats, que considera que Sacyr va infringir la normativa francesa, i que hauria de llançar una altra opa que prevegi l'opció de pagar les accions en efectiu. ■

## Acaba el termini per a la renda

Redacció  
MADRID

Demà s'acaba el termini per presentar la declaració de la renda, amb independència que el resultat sigui a tornar o a ingressar. Dels 17,6 milions de declaracions, 13,2 milions seran amb dret a devolució, i més de 4,2 milions a tornar.

Les declaracions es poden presentar per Internet, amb certificat de signatura electrònica, o a les oficines de l'Agència Tributària de les nou del matí a les dues del migdia. A les delegacions amb més demanda el termini s'allargarà fins a les set del vespre. ■