

Educa Borràs sondeja el mercat per adquirir una empresa complementària

La firma de jocs per a la família entén que és una de les vies per créixer a l'Estat. La gran aposta és la internacionalització

28/05/11 02:00 - SANT QUIRZE DEL VALLÈS - FRANCESC MUÑOZ



Florenci Verbon és director general de l'empresa de Sant Quirze del Vallès. Foto: FRANCESC MUÑOZ.

El 40% de les vendes es fan a l'exterior, però aspiren que sigui la major part
Som una de les companyies del sector més rendibles de tot Europa

Facturació

25 M€

Treballadors

140

Any de fundació

1894

Les oportunitats empresarials no apareixen amb un abracadabra d'un barret. Ja voldrien a Educa Borràs tenir una vareta o una pols màgiques amb què estalviar-se tota la feina de sondejar el mercat espanyol i estranger a la recerca d'una bona marca per adquirir i guanyar de cop producte, mercat i facturació. Els fabricants de la mítica Màgia Borràs, un joc amb què han gaudit aspirants a Harry Potter de moltes generacions, vol guanyar talla per la via d'una absorció. Florenci Verbon, director general de l'empresa de Sant Quirze (Vallès Occidental), assegura que estan oberts a firmes espanyoles i estrangeres que aportin producte i mercat complementaris. Verbon reconeix que el moment és favorable per a l'existència d'un bon assortiment de firmes "comprables", i que Educa Borràs també es troba amb unes finances prou musculades per fer aquest pas. Però tot això no els fa rebaixar ni un mil·límetre el llistó de la prudència amb què aborden aquest procés: no volen de cap de les maneres que el truc els surti malament. És una cautela que en algun moment els ha fet perdre alguna oportunitat. Sens dubte la responsabilitat de comandar una marca històrica del teixit català pesa molt.

Educa Borràs neix el 2001 de la fusió de l'empresa Borràs de Mataró i Educa de Sant Quirze. Va ser una operació impulsada pels executius de les dues companyies, que es coneixien i que van veure la complementarietat dels dos negocis. Borràs data del 1894 i s'havia especialitzat en comprar llicències de jocs de taula a companyies nord-americanes per comercialitzar-los a Espanya; no tenia fàbriques i subcontractava la producció. Per la seva banda, Educa s'havia creat el 1967 plenament internacionalitzada; el negoci estava centrat principalment en els jocs educatius per a infants i tot ho produïa a la planta de Sant Quirze. En ambdós casos havien tingut un moment de glòria però havien arribat a un punt que necessitaven guanyar dimensió per fer front als reptes del mercat.

EFICIÈNCIA.

Amb la unió, les despeses es van reduir, la facturació va augmentar i amb els guanys es van fer noves inversions. Des d'aleshores no han parat de créixer, el 2010 un 5%, amb una facturació d'uns 25 milions d'euros. Verbon treu pit: "El resultat és que avui dia és una de les empreses més rendibles del sector a Europa", assegura. El més curiós és que això s'ha aconseguit mantenint bàsicament tota la producció a Catalunya. El secret és automatitzar i optimitzar al màxim els processos: "Quan la mà d'obra no és tan determinant, fabricar aquí suposa un avantatge competitiu perquè guanyem marge de resposta a les demandes del mercat".

Una altra de les claus per entendre per què Educa Borràs manté la velocitat de creuer malgrat la crisi és que és una firma molt internacionalitzada. El 40% de les vendes es fan a l'estranger, a qualsevol part del món hi ha fans dels puzles de la marca catalana: "Venem a la Xina jocs que fabriquem aquí". Però la penetració en cada mercat és força diferent. Així, per exemple, a França i Portugal es fa una gestió de vendes directa. En el cas del mercat francès des del 2008 es va passar del distribuïdor local a la xarxa comercial pròpia, i en dos anys el negoci es va multiplicar per tres. L'opció del representant local és la que funciona en altres països amb resultats dispars. La competència és ferotge a Alemanya o el Regne Unit, per contra hi ha productes d'Educa Borràs que han guanyat el premi del joc de l'any en alguns països escandinaus. Verbon veu que apostant pel màrqueting tenen molt camí per recórrer. "El nostre objectiu és invertir l'ordre dels mercats i que l'exterior sigui el 60% i el domèstic el 40%.

Tampoc no hi ha altra opció, perquè a l'Estat espanyol Educa Borràs té el 85% dels jocs de màgia, el 65% dels puzles i el 40% dels jocs educatius i les possibilitats de créixer són limitades. Amb tot, el director general de la companyia assegura que és un sector que ha aguantat molt bé la crisi: "Sempre ens hem queixat que no creixia, però ara ens felicitem que tampoc no caigui en les actuals circumstàncies".

Pel que fa al mercat domèstic, també hi ha l'opció d'explorar noves gammes de productes sempre que estiguin en l'òrbita dels que ara constitueixen el catàleg de l'empresa: "La idea seria anar creixent com una taca d'oli". En aquesta via, encaixaria perfectament la compra d'una empresa, segons reconeix Verbon. També permetria recuperar productes ara pràcticament descatalogats com el clàssic joc de construcció Tente. "La nostra empresa és com un moble amb molts calaixos plens d'idees que podem anar traient quan es donin les circumstàncies", afirma Verbon.

Actualment la plantilla de l'empresa està formada per unes 140 persones, de les quals la majoria (90) estan assignades a la producció i la resta és bàsicament equip de venda, un 20% del qual és internacional. Una altra part és l'equip d'innovació.

La fusió d'Educa i Borràs la van dur a terme els executius de les dues empreses, que van adquirir les participacions que de les dues firmes tenien les famílies Sallent i Borràs, respectivament. Posteriorment també van recomprar les accions que tenia un fons de capital de risc.

Tecnologia per sofisticar els jocs

Una de les grans apostes és l'R+D i amb aquest objectiu es va muntar un equip d'innovació que genera idees i que un grup intern d'enginyeria porta a la pràctica. Educa Borràs entén que en aquest camp també és molt important participar en concursos internacionals d'idees. En el terreny dels jocs educatius o de societat la innovació passa sovint per sofisticar els productes incorporant l'electrònica als jocs. La producció tecnològica, que representa un 5% del total però que va creixent, es contracta a l'exterior.

Darrera actualització (Dimecres, 1 de juny del 2011 18:07)

Publicat a

- [L'Econòmic Catalunya](#) 28-05-2011 Pàgina 6