

L'amistat i la cooperació han estat les bases de l'èxit de Brinox, l'empresa creada per Jaume Barbosa Dalmau i Miguel Valdivia Molina l'any 1979. Miguel Valdivia explica com es va crear: "En Jaume i jo ens coneixíem des del 1971, i havíem parlat de la possibilitat d'unir-nos per formar una empresa, ja que tots dos som experimentats en aquest terreny: en Jaume tenia una petita empresa de motlles i matrius; jo dirigia la part comercial d'una casa de productes per a ferreteria. Per tant, la combinació era perfecta." Jaume Barbosa afegeix que "la idea va anar sorgint a poc a poc. De primer, érem amics i parlàvem de les possibilitats d'una empresa gestionada per tots dos, en la qual jo em faria càrrec del disseny i de la fabricació i en Miguel portaria tota la part comercial. Finalment, l'any 1979 vam engegar el projecte." La indústria va néixer sobre la base "de l'empresa que jo ja tenia", continua en Jaume. "Vam haver d'ampliar-la força i reestructurar-la per l'ambició del projecte meticulosament estudiat." Tots dos, però, destaquen el fet que "vam iniciar la feina de Brinox sense haver d'escriure cap paper. Vam establir un acord verbal de divisió de tasques i propietat de l'empresa a parts iguals i mai no l'hem trencat." Miguel Valdivia assenyala que "com és natural, hem discutit moltes vegades, però sempre hem arribat a un acord. El diàleg ha estat fonamental en la nostra feina."

Aquesta indústria metal·lúrgica fabrica petits accessoris que es venen a establiments ferreters de tot l'Estat espanyol: "Disposem d'una gamma de més de 1000 productes que fabriquem a Brinox." L'acceptació d'aquests articles va ser molt bona des dels inicis, i l'any 1984 "vam començar a expandir-nos fins arribar als 80 treballadors i als més de 5000 clients que tenim avui. Vam establir una petita xarxa de representants propis que cobria l'àrea de Catalunya, València i les Illes Balears. Durant els primers anys, vam dur a terme una sèrie d'estudis de mercat a altres zones per veure quina acceptació tindrien els nostres productes, i la resposta va ser positiva i vam poder anar ampliant el nombre de representants fins arribar als més de 25 que tenim actualment. Vam optar per un sistema de venda directa perquè a través de distribuïdors ens sembla que es perd contacte amb l'usuari final." En aquest sentit, en Miguel està convençut que "la comercialització dels articles mitjançant una marca ha estat fonamental per a l'èxit. Els nostres productes es venen amb el distintiu de Brinox i, d'aquesta manera, els clients els reconeixen fàcilment. També ha ajudat força el fet que treballem amb un sistema de comercialització directa, mitjançant representants que ens basem en exclusiva per a Brinox. Ells s'encarreguen de fer les visites i la promoció a més de 5000 punts de venda a tot Espanya. Intenem que donin el màxim servei possible als nostres clients i que creguin en la qualitat dels productes que distribueixen. També procurem que se sentin a gust a l'empresa perquè això els ajuda a estar més motivats. I el mateix fem amb els clients: escoltem les seves inquietuds i necessitats concretes per tal de poder-hi trobar solucions." En Jaume complementa les observacions del seu company: "L'ambient a la fàbrica i a les oficines de l'empresa és del tot familiar. M'agrada parlar amb els treballadors i conèixer els problemes que puguin tenir. En els més de 20 anys de l'empresa, mai no hem acomiadat ningú i això ens fa sentir orgullosos. Amb els clients tenim la mateixa qualitat de tracte.

Molts nous projectes néixen d'iniciatives seves que ens fan arribar per mitjà dels comercials."

Els dos empresaris creuen fermament que "si el producte és de qualitat, lliures les comandes en la data convinguda, dones un bon servei al teu client i el preu va d'acord amb el que subministres, l'empresa anirà endavant." En Miguel afirma que "una de les grans diferències entre Brinox i altres empreses semblants és la rapidesa amb què servim els encàrrecs. Qualsevol comanda, per gran que sigui, que ens facin a l'Estat espanyol triga un màxim de cinc dies laborables a arribar al client. Disposar de 6000 metres quadrats d'instal·lacions ens permet treballar amb aquesta agilitat." Un altre tret identificatiu és la presentació del producte tal com esmenta ell mateix: "Tots els articles que fabriquem s'envasen per a ser mostrats directament als expositors del propi punt de venda. Singularitzant d'aquesta manera els nostres articles aconseguim diferenciar l'àrea de venda dels productes Brinox i difonem una marca que ja s'ha fet popular en el sector per la seva àmplia presència i la qualitat dels productes que l'ostenten."

Tots dos emfatitzen l'esforç investigador de l'empresa: "Cada any traïem productes nous. Podem fer-ho perquè invertim una part considerable dels nostres beneficis en la investigació i millora dels productes." La investigació tecnològica també es fonamenta: "En els darrers anys, en Jaume ha posat un esment especial en l'automatització dels processos productius perquè en reduïm costos i els productes arribin als clients amb un preu més competitiu." Jaume Barbosa comenta que aquest creixement ha comportat l'inici de l'exportació cap a altres països. "Ara fa quatre anys vam començar a enviar els nostres productes a Portugal." I Miguel Valdivia dona més detalls sobre aquest aspecte: "Hem tingut ofertes de multinacionals estrangeres per exportar-hi els articles, però les hem rebutjades totes fins ara perquè comportaven un canvi en la nostra manera d'entendre les vendes. Ens ha anat molt bé amb el nostre sistema, perquè ens permet un tracte molt directe amb els clients i un coneixement de primera mà del mercat. No el volem canviar. És cert que l'exportació és una de les fites que ens hem proposat, però al nostre ritme. Si decidim vendre a més països, prepararem una xarxa pròpia com la que hem muntat a Portugal. D'aquesta manera garantim la independència i la identitat pròpies de Brinox."

La continuïtat d'aquesta firma està garantida: actualment ja hi treballen els dos fills de Jaume Barbosa, Anna M. i Jaume, mentre Ruth i Rubén, els fills de Miguel Valdivia, tot just acabats els seus estudis, prenen el pols dels grans temes que afecten el món de la gestió empresarial fora de l'empresa, a l'espera de la seva prompta incorporació a Brinox: "Com que jo sóc més gran que en Miguel, els meus fills també són més grans que els seus i ja s'han incorporat a la firma. Aviat ho faran també els seus. Ens agrada molt que la continuïn tots quatre perquè hem creat Brinox amb voluntat de continuïtat." En Jaume creu, però, que el relleu generacional no significa la jubilació ara per ara: "Tinc 65 anys, però encara no me l'he plantejada." En Miguel assegura, rialler, que "el dia que es jubili en Jaume, jo també ho faré." Per a Jaume Barbosa i per a Miguel Valdivia, "les empreses les fan les persones." Segurament aquesta convicció està en la base de l'èxit de Brinox. Per molts anys.



“Invertim una part considerable dels nostres beneficis en la investigació i millora dels productes”

Miguel Valdivia i Jaume Barbosa - L'Hospitalet de Llobregat (Barcelonès)