



Dicomol, l'empresa de motlles del Vallès

[Xavi Segura Montcada i Reixac](#)

Empresa familiar nascuda el 1979 a Montcada i Reixac, dissenya, fabrica i repara els motlles de les peces que les multinacionals del plàstic elaboren per a les grans marques automobilístiques



Qui no s'ha preguntat mai com ho fan les marques de cotxe per fabricar peces idèntiques pels seus models? La resposta la tenen negocis com DICOMOL, l'empresa familiar situada a Montcada i Reixac nascuda l'any 1979 que es dedica, principalment, al disseny i fabricació de motlles d'injecció sobretot per al sector de l'automoció. La majoria de clients de la companyia són multinacionals del sector del plàstic que fabriquen peces com ara intermitents o fars per a grans empreses automobilístiques a partir dels motlles que dissenya i crea la firma vallesana.

L'any passat, el negoci va celebrar els seus 35 anys de vida plens de canvis i nous horitzons que s'han assolit amb èxit. L'empresa és pionera en la Formació Professional (FP) Dual i participa en fòrums de patronals i Pimes. Actualment, forma part del Centre Tecnològic Eurecat, que va absorbir l'antiga fundació Ascamm i és membre de la patronal de les empreses del sector metal·lúrgic, Centrem.

La companyia catalana ha vist com, en els darrers anys, el producte barat provinent del mercat xinès comportava una rebaixa del volum de feina i la pèrdua de clients. No obstant això, últimament ha començat a pesar més el concepte de "qualitat-preu" i el sector ha començat a créixer. En aquest sentit, l'empresa compta amb un servei de reparació i millora

de motlles i maquinària, millorant i fent més productiu el producte low cost que el client hagi pogut comprar anteriorment. De cara al futur, la firma vol créixer en el mercat mexicà, on fa dos anys que ha començat a fer relacions laborals.

Els canvis dels anys 90 i el contratemps del mercat xinès

En els seus 36 anys d'història, DICOMOL ha experimentat diversos canvis, però el més important va ser sens dubte el de 1998, quan per temes de desavinences, les dues famílies que van impulsar el negoci van topiar en el moment que la fàbrica necessitava una regeneració industrial. Va ser llavors quan l'actual gerent de la firma, Francisco Sánchez, va comprar el 50% del negoci que pertanyia a l'altre soci, absorbint un gran deute que es va haver de contrarestar amb un augment de la capacitat productiva, més maquinària i personal, assolint el bon ritme de nou en tan sols tres anys. "L'empresa havia de prendre un altre rumb perquè un negoci amb dues famílies pot arribar a generar conflictes. Quan un creu i confia amb el que fa i compta amb el suport dels clients i d'un bon equip, es pot embarcar en aventures", assegura Sánchez.

Aquesta decisió es va prendre quan l'economia del sector anava bé. Però amb l'entrada als 2000, va arribar una nova amenaça pel negoci: el mercat xinès. L'empresa vallesana havia de contrarestar la fugida de clients a la Xina on buscaven motlles de producció més barata amb productes low cost, i va haver de reenfocar la fàbrica "reajustant" les línies de treball i "plantejant" nous sistemes de negoci. "Pensàvem que aquesta moda seria un efecte bumerang i que el client acabaria tornant aquí, i el temps ens ha donat la raó, ja que està tornant l'activitat al sector", explica Sánchez, que assegura que el client ha acabat valorant l'equilibri entre la qualitat i preu del producte. "El resultat d'aquella fugida a la Xina és fruit d'una mala gestió, però els fracassos fan millorar", afirma Sánchez.

Diversificació del negoci i referents en FP Dual

Els contratemps del mercat i el període de crisi han obligat DICOMOL a adaptar-se a les noves realitats de cada context. L'empresa, en la que el 80% de la feina se centra en el sector de l'automoció, mentre que el 20% es centre sobretot en temes elèctrics o de packaging, dissenya, construeix, repara i fa tasques de manteniment de motlles d'injecció i d'altres tecnologies que ven a multinacionals del sector del plàstic per a l'automoció. Aquestes empreses fabriquen productes per a marques de cotxes mundials conegudes a tot el món com ara intermitents, fars o quadres de comandaments. "Som especialistes a solucionar problemes mecànics de motlles fabricats a fora, modificant-los i fent-los més productius. És una eina que ens dóna un valor afegit", assegura Sánchez.

En aquest sentit, DICOMOL també és una empresa de serveis, ja que aprofita les èpoques fluixes del negoci (Nadal i l'estiu) per fer les "posades a punt" de peces o maquinàries dels clients, cosa que permet que la firma vallesana no aturi mai la feina quasi 24 hores al dia. És el que anomenen "Clínica del motlle d'injecció", gràcies al fet que donen suport a les empreses a través de reparacions d'avaries i peces trencades. "Donem solucions d'emergència perquè un client no pot aturar la seva cadena de producció", assegura Sánchez.

L'empresa té una altra branca ben diferenciada, que és la de donar formació professional a joves que surten de l'institut. Un punt a favor per a una Pime, ja que moltes empreses grans no apliquen aquest servei. DICOMOL fomenta pràctiques per a joves i és pionera en la FP Dual, formant part de comissions de treball per tal que aquesta aposta de formació es consolidi en l'àmbit del sector.

D'altra banda, la firma experimenta actualment projectes com la fabricació d'innovadors productes propis que podrien sortir al mercat de cara a la primavera, com ara envasos per a l'alimentació o productes al voltant de la puericultura. Tot plegat es du a terme a través d'un departament tècnic que desenvolupa productes que demanen els clients, tot i que també s'utilitza enginyeria externa, ja que els treballadors no estan especialitzats en segons quins camps. Una via que Sánchez assegura que dóna un altre "valor afegit" a l'empresa i una "diversificació" de productes i tasques per no quedar-se "encasellats".

Futur de canvis positius però amb "incertesa política"

L'empresa vallesana continua creixent i ja planeja pel 2016 traslladar-se d'emplaçament per poder absorbir tota la feina

amb més espai. La planta de Montcada té 1.500 metres quadrats amb una plantilla de 30 treballadors (45 si comptem tots els empleats del grup), i la idea és augmentar la capacitat tècnica del negoci i assolir els 60 treballadors. A més, DICOMOL ja ha començat a mirar fora del país des de fa dos anys amb labors comercials a Mèxic, on té un client. “El mercat mexicà és molt interessant i està en alça”, explica Sánchez.

Amb una facturació de 3,5 milions d’euros l’any passat, la firma espera seguir creixent els pròxims anys. Però, tot i els 35 clients estables i els prop de 70 esporàdics que té, el gerent de l’empresa tem que l’actual situació política entre Catalunya i Espanya intercedeixi en l’estabilitat econòmica de la factoria, ja que té molta demanda a l’Estat espanyol. “Hi ha una certa incertesa política que esperem que no estronqui el nostre creixement. Crec que tots volem que les coses s’arreglin”, afirma Sánchez, que tem que els seus clients prenguin “certes mesures” segons les decisions polítiques.

Quan l’emprenedoria esdevé un èxit

“Hem patit i suportat els desequilibris del mercat i per tant valorem molt positivament l’evolució del nostre negoci”, afirma Sánchez, que va decidir convertir-se en un emprenedor fa 36 anys obrint la seva pròpia empresa. Una aposta que va veure reafirmada quan va adquirir tota la companyia el 1998, any a partir del qual va poder prendre les seves pròpies decisions per garantir el futur del negoci. “Al final t’adones que tothom mira per si mateix, i únicament has de pensar en el futur de la teva empresa”, explica Sánchez.

En aquest sentit, el gerent creu que un bon emprenedor ha d’assumir alguns factors que són imprescindibles per tirar endavant el negoci: “Robar moltes hores a la família i ser professional i honest amb tu mateix i amb els clients”. Uns ítems que Sánchez creu que han d’anar acompanyats d’una actitud i dedicació “òptimes” perquè l’empresa assoleixi l’èxit. “S’ha de fer el que un realment estimi, li agradi i senti, i realitzar-ho amb molta passió i amb convenciment”, conclou.