

Dues dècades ens separen de la fundació de Dicomol, indústria ubicada a Montcada i Reixac, molt a prop de la capital catalana. Francesc Sánchez González, d'origen andalús, és el responsable i artífex d'aquesta firma dedicada a la fabricació de motlles per a injecció de plàstics.

Afirma que, en el moment de constituir el seu propi negoci, l'únic que el guiava era **"la inquietud de fer alguna cosa pel meu compte."** D'il·lusió, doncs, no li'n faltava; d'experiència, tampoc: **"Havia estudiat mecànica i treballava en aquest sector des de feia anys. M'adonava que el que feia sota les ordres dels altres podia fer-ho tot sol sota la meua pròpia direcció."** Així va ser com l'any 1979 en Francesc i un soci s'iniciaven com a industrials en un local de 100 metres quadrats. Disposaven de pocs recursos, però, afortunadament, pel camí es van anar trobant gent **"que confiava en nosaltres."** El primer any va ser difícil, dotze mesos treballant **"dia i nit."** Posteriorment, aquests dos emprenedors es podien permetre ampliar l'equip, **"primer amb un aprenent, després amb un operari... fins arribar als 50 empleats d'avui."**

El 1998 en Francesc va comprar les accions del seu soci i va esdevenir l'únic propietari de la firma. Va prendre la decisió de canviar el rumb de la travessia: **"Vaig fixar-me uns objectius diferents dels que havíem tingut fins aleshores. Per tal d'assolir-los, vaig dur a terme importants aplicacions del negoci."** En només tres anys, ha estat capaç de **"pràcticament duplicar les inversions i el personal."** La principal pauta que es marca consisteix a **"sortir de la mitjana general. Fabriquem els motlles i les peces que presenten més dificultats aplicant la millor tecnologia que permet fabricar-los."** Com que treballen per encàrrec, avui Dicomol ha potenciat el seu Departament Tècnic, **"el motor de l'empresa. Altrament, no podríem desenvolupar una tasca tan especialitzada com la nostra."** Els integrants d'aquest Departament s'han nodrit, per una banda, **"de l'experiència que jo els he transmès"** i, per l'altra, dels cursets als quals han assistit. Avui, gràcies a tot plegat, aquests homes i dones **"són uns excel·lents professionals."**

Ens preguntem com es posa en marxa l'equip de Dicomol un cop els arriba una comanda: **"Primer, a partir d'un plànol, una peça de mostra o una geometria dissenyada en tres dimensions, fem una valoració del que se'ns demana, és a dir, decidim per quin punt podem introduir -injectar- el plàstic fluid per fer-ne el motlle corresponent, mirant bé que no es tracti d'un punt visible o que pugui dificultar la tasca de producció. També hem de plantejar-nos per on extraurem la peça un cop acabada i moltes altres consideracions que no es poden explicar en poques paraules. Un cop establerts tots aquests punts, es transmeten les directrius a l'oficina tècnica perquè comenci a desenvolupar la peça. A l'hora d'escollir la qualitat del material, es tenen molt presents les necessitats del client i la qualitat sol·licitada per tal d'aconseguir els millors resultats."** Ens revela que **"per a nosaltres, és habitual col·laborar amb els dissenyadors d'estil de les firmes"**, a fi de conjugar estètica i tècnica. La seva és, per tant, una tasca delicada, que requereix uns importants **"coneixements tècnics."**

En Francesc és testimoni de la **"gran demanda de mà d'obra"** que avui caracteritza el seu sector, cosa que **"té dues conseqüències immediates. Primerament, aquesta demanda tan alta exigeix salaris més elevats,**

per remunerar els pocs professionals qualificats que hi ha. En segon lloc, la situació frena el creixement de les empreses perquè sense personal no és possible expandir-se. Afortunadament, tot i que mai no s'acabarà, el problema s'està minimitzant gràcies a les tecnologies punta utilitzades a Dicomol. En altres paraules, avui els mitjans productius són molt més eficaços i fiables, la qual cosa supleix en certa manera l'absència de mans per desenvolupar certes felnes que abans eren artesanes. D'altra banda, aquestes màquines treballen a grans velocitats, fet que millora els resultats de temps i qualitat." Qui hi ha darrere d'aquestes innovacions? **"Molt bons tècnics, projectistes i programadors."** Tot i que determinades ocupacions ja han quedat una mica en desús, **"els responsables del muntatge final de la peça continuen conservant un lloc preeminent. Les màquines substitueixen el treball humà en alguns camps, però el toc de gràcia encara l'ha de donar una persona."**

De res no serveix disposar de la millor plantilla si els treballadors no **"se senten com un equip i operen tots en la mateixa línia."** En Francesc, el *mister* d'aquest equip, sap molt bé com aconseguir-ho: **"Demostrant-los honestat, que no se sentin enganyats, que estiguin al corrent de si les coses van bé o malament. Que tots els membres de l'empresa se sentin orgullosos de treballar-hi, que se sàpiguen protegits i que, a la vegada, responguin amb eficàcia en el seu treball."** Tot i ser el gerent de l'empresa, en Francesc confessa que treballa **"moltes hores al taller, i encara me'n passaria més. M'agrada fer-ho i, especialment quan es produeixen urgències, intento ser un més dels qui integren Dicomol. Vull estar amb la meua gent, compartint la feina feixuga i ajudant-los a treballar físicament. M'estimo més quedar-me jo fins tan tard com convingui per completar una comanda que obligar-los a ells a fer hores extres."**

Per la seva banda, el producte que surt de Dicomol, certificat amb l'ISO 9001, va adreçat a una clientela bastant àmplia: **"Una indústria d'unes dimensions com les nostres no pot dedicar-se únicament a un sector, així que treballem fonamentalment per a tres rams: el de l'automoció, el de la informàtica de consum i el dels electrodomèstics. Es tracta de sectors complementaris que no s'exclouen els uns als altres."** L'avantatge de treballar a tres bandes és obvi: **"Quan un mercat va una mica a la baixa, sempre te'n queda un altre fins que passi el mal moment."** Sectors diversificats significa clients diversificats, si bé en el cas de Dicomol tots els destinataris dels motlles que fabrica tenen una cosa en comú: **"Es tracta de multinacionals."** Treballar amb clients tan poderosos no és fàcil per a una petita empresa: **"En aquest sentit, ajuda molt mantenir bones relacions amb els companys d'altres firmes i amb coneguts per tal que, arribat el cas, puguem col·laborar entre tots per evitar que el client hagi de marxar de Catalunya per contractar motlles."**

Aquest emprenedor sap que la continuïtat d'indústries com la seva **"depèn exclusivament de l'esforç personal de les persones que se n'encarreguen."** Per això, a l'hora de plantejar-se el relleu generacional, confia en la seva família: germans, filles, gendres i tots els col·laboradors que formen part de l'equip humà de Dicomol. Esperem que els encomani -si no ho ha fet ja- bona part del seu entusiasme.



“Sóc sempre bel·ligerant amb el que em sembla injust: falta adonar-se que els polítics han d’estar al servei de l’empresari, no a l’inversa”

Francesc Sánchez - Montcada i Reixac (Vallès Occidental)