

Macià Vendrell Ciuró és soci majoritari i gerent de Disseny, Estudi i Mecanització (DEM), una societat fundada l'any 1994 en la qual els socis ja desenvolupaven una part de l'activitat que avui defineix l'empresa: "Vam confluïr tres persones en un projecte comú. Érem dos tècnics, Joan Mauri i jo, més Joan Parés, que tenia un local i maquinària. Hem gaudit d'un creixement molt ràpid gràcies a la complementarietat del projecte. En diem Disseny, Estudi i Mecanització perquè ja de bon començament disposàvem del taller mecànic i de l'oficina tècnica. Fem consumibles de coure que serveixen per a soldar punts de la carrosseria dels cotxes. Els nostres clients finals són les plantes d'acoblament d'automòbils i els fabricants de les pinces per als robots que solden les carrosseries." Aquest tipus de soldadura demana una precisió màxima: "Al final de l'extremitat del robot hi va la pinça, la qual porta el braç, el portaelèctrodes i, finalment, l'elèctrode. Ens hem especialitzat en la fabricació d'aquests tres darrers, i substituïm, sempre que es pot, la fosa pel material rodó en barra. El nostre valor afegit més gran és el *know-how* propi per a dissenyar mètodes que ens permeten treballar les peces –sobretot braços– en dues o tres dimensions, donant-los les formes exactes demanades pel client. I també la investigació en nous materials –com l'alumini i el llautó–, la soldadura de reforços i el disseny d'utilitatges."

El que realment sorprèn és el creixement que aquesta companyia ha assolit en pocs anys mercès a la fixació d'objectius que esdevenen imprescindibles en l'actuació empresarial: "Les empreses que volem ser vives hem d'expandir-nos i veure el que demana el mercat. Els elèctrodes que abans s'importaven de França i Alemanya, avui es fan bàsicament a casa nostra i, a la vegada, n'exportem cap a aquests països. Els braços, per exemple, abans eren més estàndards però en haver d'aplicar-se a robots, es fan específics i complicats, ja que el robot ha d'arribar a tots els racons de la carrosseria i abans era l'operari qui hi accedia manualment. En aquest sentit, doncs, hi ha hagut un canvi tecnològic que DEM ha sabut aprofitar."

El repartiment de la feina a l'empresa inclou reestructuracions internes, sobretot als diferents departaments: "Inicialment érem un petit taller i entre els sis treballadors d'aleshores fèiem de tot, des d'un albarà fins a la gerència de l'entitat. Després hem anat instaurant altres seccions per a donar el millor servei: hem reforçat l'oficina tècnica i creat els departaments Comercial, de Qualitat, de Compres i de Planificació. Saber delegar ha propiciat, sens dubte, el creixement de l'empresa. Això és una exigència: si tan sols ens haguéssim quedat amb el taller, hauríem restat molt limitats; si només mecanitzes, no explotes altres possibilitats i seràs el primer però ho sabràs tu i prou. Si estàs tan especialitzat has d'innovar contínuament en tots els aspectes per a no quedar mai a l'ombra." I és degut precisament a aquesta manera de veure les coses que l'empresa va iniciar una forta activitat exportadora: "Enguany facturarem a clients estrangers fins a un 30% de la producció. Cal, a més, tenir en compte que la facturació nacional ha augmentat un 60% en el decurs dels darrers tres anys. Quan es creix d'aquesta manera sem-

pre és gràcies a la gent. Nosaltres vam recórrer a un assessor exterior, Josep Abadal, a qui va agradar el projecte i avui som l'empresa amb qui porta més temps treballant. I és que per a fer qualsevol pas una empresa ha d'assessorar-se primer per anar sobre segur, no pot llençar-se a l'aventura. L'any passat, per exemple, vam plan-tejar-nos muntar un taller en un tercer país amb mà d'obra més barata per a fer petits elèctrodes en sèrie. Inicialment ho vàiem molt rendible, però després d'un concís estudi de viabilitat, en el qual vam rebre el suport del COPCA, vam comprovar que hauria suposat un greu error. Hem après que hom ha d'assessorar-se i no ar-riscar-se a fer les coses només amb la intuïció: hem de ser creatius, les idees s'han d'exposar, però també s'han d'estudiar."

En sis anys, DEM ha creat una cinquantena de llocs de treball, la qual cosa implica un creixement exponencial ràpid i també la necessitat d'una formació específica: "La manca de mà d'obra qualificada és un fre per a les empreses, i és un aspecte amb el qual hem tingut molta cura: nosaltres hem crescut perquè hem fet una formació adequada i també hem captat operaris d'empreses que van tancar en el seu dia. Aquests operaris han estat formats a casa. I és que la formació no és una despesa, és una necessitat fonamental. S'ha de fer un esforç per a motivar-la, ha de ser contínua."

En aquest temps, l'empresa ha viscut nombrosos canvis d'infraestructura pel que fa a les instal·lacions: "Inicialment treballàvem en un taller de 300 metres, després vam traslladar-nos a un altre de 700, que hem anat ampliant fins als actuals 1700 metres quadrats. La inversió principal en aquest sentit, és clar, correspon a la maquinària amb què es va dotant l'empresa. L'altra inversió que ha pujat fortament és la del circulant, que en el nostre cas es tradueix en un magatzem de matèria primera amb totes les dimensions i aliatges per tal de donar el servei més ràpid."

El gerent de DEM té molt clar que l'empresa s'ha de marcar unes fites que han de servir de repte i, a la vegada, ser assolibles: "Després d'una etapa en què ens hem donat a conèixer en l'àmbit europeu, ara el que volem és consolidar-nos en aquest mercat dins el segment de qualitat i servei més alts."

Darrere dels vertiginosos creixements d'aquesta societat també s'amaga un adequat finançament: "Vam començar amb un capital propi, petit però suficient. Gràcies a la confiança que sempre hem rebut per part dels nostres clients, vam anar cobrant els serveis a curt termini, i això va ajudar-nos molt al principi, ja que vam haver de recórrer mínimament al crèdit."

La mateixa Cambra de Comerç va concedir a aquest empresari un premi a l'exportació l'any 1998: "DEM va començar a exportar l'any 1997 i l'atorgament d'un premi l'any següent no podia respondre a res més que a la bona iniciació que vam fer mercès al treball d'equip concretat en el coneixement de mercat del nostre assessor, a les innovacions aportades per l'oficina tècnica i a la professionalitat de tots els nostres operaris i proveïdors. Un s'adona que l'empresa ha de créixer en tots els aspectes, i que cal fer-ho amb el millor sincronisme."



**“L’equip humà
i la innovació són la clau
del nostre creixement”**

Macià Vendrell - Sant Fruitós de Bages (Bages)