

## **Roger Esport (CEO). Manufacturas Eléctricas y Cableados MEC**

“La empresa es cosa de todos y todos hemos de luchar por ella”.

*Abordamos este frío mes de enero con una empresa de largo recorrido cuyo negocio, es fundamental para poner en marcha el mundo que nos rodea. Hablamos con Roger Esport, CEO de Manufacturas Eléctricas y Cableados MEC, que en 2016 obtuvo financiación de Enisa por un importe de 290.000 €.*

### **¿Cómo surge Manufacturas Eléctricas y Cableados MEC??**

Somos una empresa familiar creada por mi padre en 1997. Él trabajó durante más de veinte años en otra empresa que se dedicaba a algo

similar a lo que hoy en día hacemos nosotros. Digo similar porque el producto era el mismo, pero iba dirigido a otros clientes de mayor tamaño.

Mi padre inició el proyecto de MEC al dejar la compañía en la que estuvo trabajando durante veintiséis años. En los inicios era un pequeño taller que ha ido creciendo, evolucionando y avanzando hasta lo que somos a día de hoy.

### **¿Y cuántas personas conformáis el equipo de MEC?**

Actualmente somos veintisiete personas, entre gente de producción y de oficinas, con perfiles muy diversos:

Administración, Oficina Técnica, Comercial, operarios para el desarrollo de productos, Producción y Calidad.

### **¿Cuáles son los hitos logrados en la trayectoria de la empresa?**

Básicamente irnos consolidando. Como ya he dicho, aquel pequeño taller fue ganando volumen con los años haciendo un trabajo muy directo.

Hacemos cableados para distintos sectores: automoción, electrodoméstico, juguetería, etc.

Cuando empezamos, las empresas que se dedicaban a esto eran



grandes y enfocadas a series y partidas de volumen. Detectamos un nicho de mercado en las pequeñas series. Ese fabricante que no es Bosch ni Balay, sino que produce 200 o 500 lavadoras industriales al mes, tiene las mismas necesidades que un grande. Por eso, somos especialistas en versatilidad, en adaptarnos a sectores y clientes diversos y desarrollar con ellos sus proyectos codo con codo.

Un hito para MEC ha sido ayudar a consolidarse a grandes clientes que, cuando empezamos, eran pequeños. Igual que hemos crecido nosotros lo han hecho ellos. Esto nos permite ahora ir a buscar retos más grandes, a los que no habiéramos podido acceder al principio cuando éramos un pequeño taller.

Nuestro valor añadido es el trabajo directo con los clientes, la consolida-

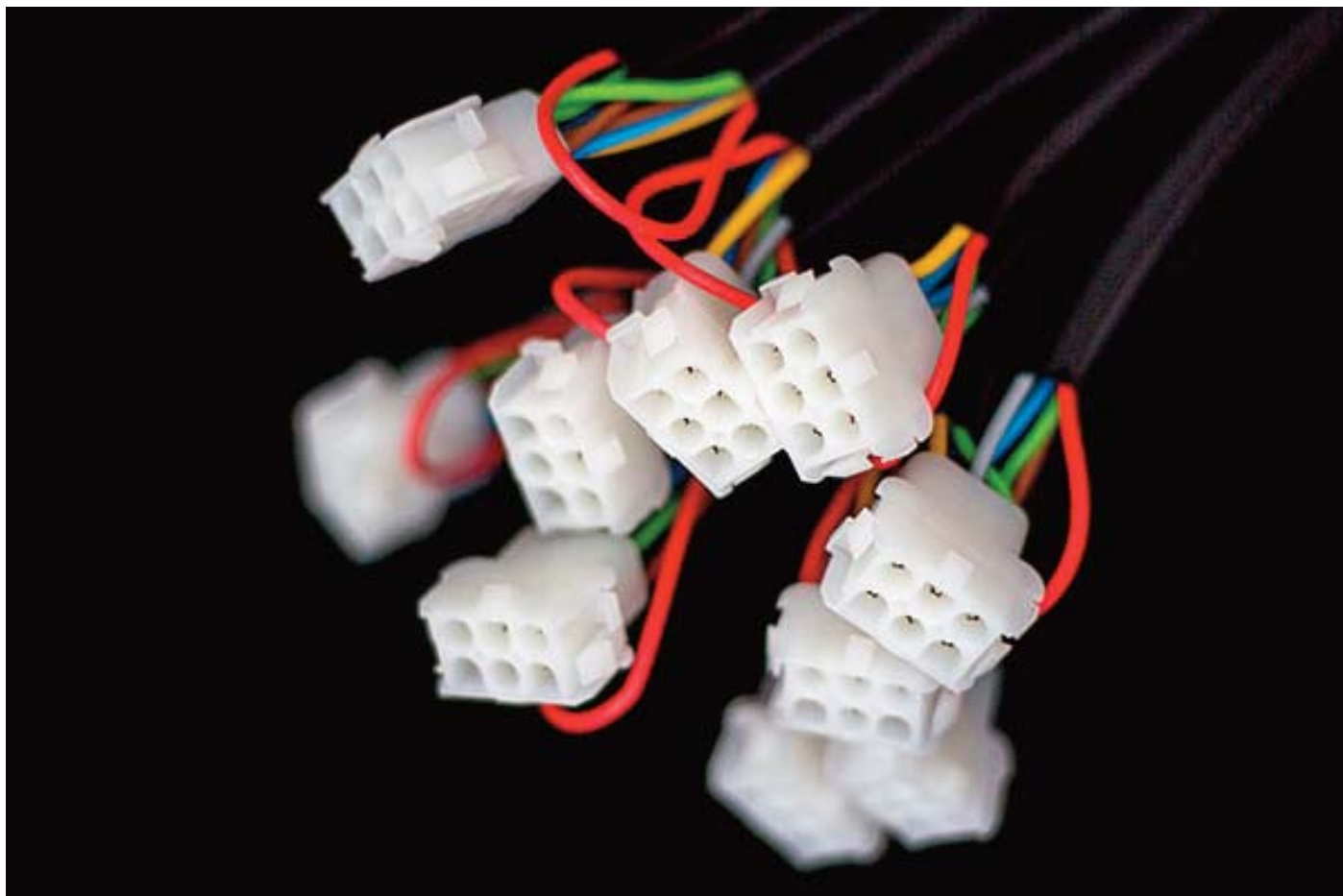
ción y el *feedback* de satisfacción que recibimos de ellos. Es un orgullo ver que confían en nosotros y que, tras muchos años, además de incorporar nuevos clientes, mantenemos los que ya teníamos siendo el servicio y la calidad nuestra premisa.

**Durante estos veinte años, habrá habido momentos más difíciles y también habréis encontrado oportunidades en el mercado. ¿Nos puedes contar algo al respecto?**

La mayor dificultad con la que nos hemos encontrado fue la crisis de los últimos años. Por suerte, al menos para nosotros, parece que vamos saliendo de ella.

Fue duro porque algunos clientes acabaron cerrando y nos encontramos con una mano delante y otra

**“Somos versátiles y nos adaptamos a nuestros clientes para desarrollar conjuntamente sus proyectos”.**



detrás. La pérdida de clientes implica pérdidas económicas, que tienes que asumir como buena mente puedes, bajadas de facturación y falta de trabajo, que solo se puede suplir con más trabajo, más búsqueda y mayor colaboración.

Mi padre puso todo su patrimonio y todo lo necesario para que esto siguiera adelante y gracias a su confianza en el proyecto estamos hoy aquí. Si no fuéramos una empresa con determinados valores, seguramente nos habríamos quedado por el camino.

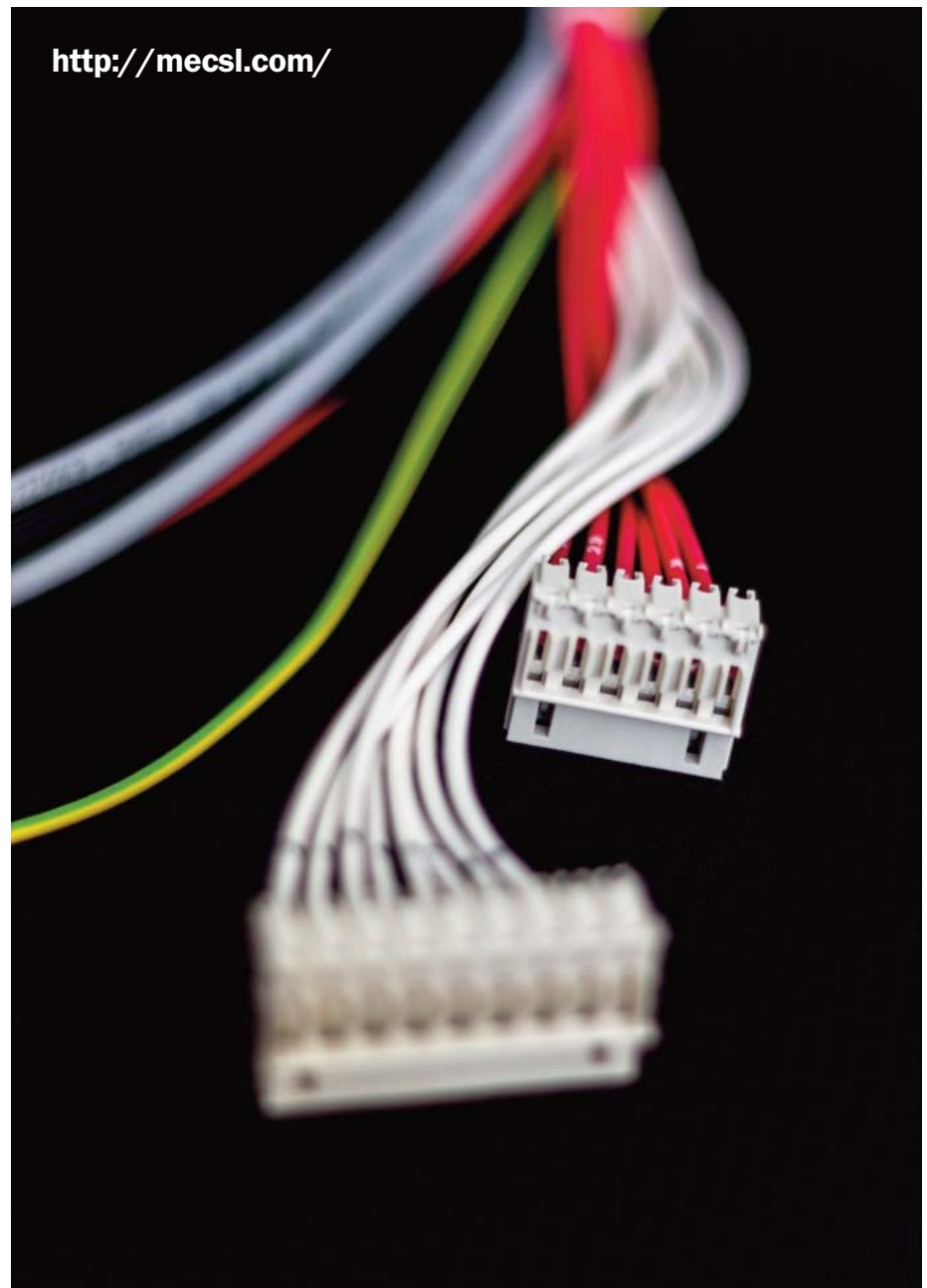
Hubo momentos en los que no ganábamos dinero, pero seguimos adelante porque creímos que la empresa podía tener futuro y llegar a ser algo importante.

En cuanto a oportunidades, al estar especializados en pequeñas series, hemos intentado desde siempre la diversificación —y desde la crisis más—. Los grandes cableadores se especializan en un sector, por ejemplo, automoción o electrodoméstico. ¿Y qué pasa? Que si te has especializado en algo tienes mucho volumen con estas grandes empresas, pero en el momento en que hay una crisis o surge algún problema en el sector, no tienes alternativas. En cambio, nosotros tocamos muchos sectores. En su día, la crisis de la automoción nos afectó, pero pudimos salir porque teníamos negocio en otros sectores.

Esta es la oportunidad que hemos detectado: ser una empresa flexible, adaptarnos a todo tipo de necesidades y, gracias a esa diversificación, hoy estamos aquí.

**¿Tenéis competidores que hagan cosas similares a vosotros?**

Sí, claro. Nuestros competidores hacen cosas parecidas, aunque no



como nosotros. Ofrecemos al cliente un contacto directo con nuestra Oficina Técnica para aportarle nuestro conocimiento y los desarrollos que necesita. Además, como tocamos diferentes sectores, vemos que muchas soluciones son aplicables de un sector a otro.

La flexibilidad es nuestra baza y si un cliente nos llama, le ofrecemos

**“Con un buen equipo llegas a la luna”.**



**“Si no fuéramos una empresa con determinados valores, seguramente nos habríamos quedado por el camino”.**

un servicio personalizado y de calidad.

Nuestra competencia, ¿qué ofrece? Supongo que lo mismo, pero no sé si tiene tanto potencial de apoyo con la oficina, maquinaria y adaptabilidad. Además, disponer de mucho producto estándar en fábrica nos permite agilizar las producciones y eso el cliente lo nota.

Cuando los cableados salen de la fábrica están verificados al 100 % y llegan al cliente en perfecto estado de revista, para que puedan ponerlos directamente en la línea de producción. Saben que no van a tener ningún problema —que al final es lo que valora el cliente—. Hay clientes que por precio se han ido a buscar soluciones a China, pero después han vuelto. La golosina del precio es

muy tentadora, pero finalmente ven que los plazos de entrega no se cumplen, que las calidades no son las esperadas y que ese ahorro en el precio de la pieza supone un sobre-

coste en la manipulación en fábrica que no está contemplado en ningún lado. Con nosotros el cliente puede que pague más, pero cuando le llegue el pedido funcionará correctamente y habrá alguien detrás que, si lo necesita, le dará una respuesta inmediata.

### **¿Qué papel jugó la financiación de Enisa de cara a vuestra empresa?**

Nos ayudó muchísimo. Antes estábamos ubicados en una anticuada nave en Badalona, donde las cosas funcionaban, pero no dentro del orden que creíamos adecuado. Estuvimos mucho tiempo dándole vueltas al traslado. No se trataba solo de cambiar de local, sino de adaptarlo a la flexibilidad que mencionaba antes.

Diseñamos unas instalaciones que permitieran una completa versatilidad y distribuir el espacio de la nave y la maquinaria en función de la carga de trabajo. La inversión en ingeniería e instalaciones se ha podido hacer gracias a la financiación de Enisa y ahora estamos empezando a sacarle el partido.

Esta inversión también nos ha ayudado a crecer. En 2016 hemos cre-



Parte del equipo de Manufacturas Eléctricas y Cableados MEC

cido un 8 % y las previsiones para este año se sitúan entre el 5 y el 10 %. No buscamos crecer de forma desmesurada, queremos mantener el conocimiento. Preferimos dar pasos cortos, pero firmes, que no grandes pasos que nos hagan retroceder.

Pese a las complicaciones del traslado, en este primer año hemos cumplido los objetivos fijados, sin dejar de suministrar producto a nuestros clientes.

También la financiación de Enisa nos ha permitido desarrollar con unos fabricantes suizos una máquina específica, que ya hemos instalado en la nueva ubicación y nos permite doblar turno.

**Antes hacías referencia a la etapa difícil que atravesasteis. ¿El préstamo de Enisa os llegó en ese periodo?**



El préstamo de Enisa llegó justo cuando ya estábamos saliendo de la crisis. Nos ha permitido hacer todo aquello que era un sueño y que

teníamos en mente, pero que no habríamos podido llevar a cabo sin vuestra ayuda.

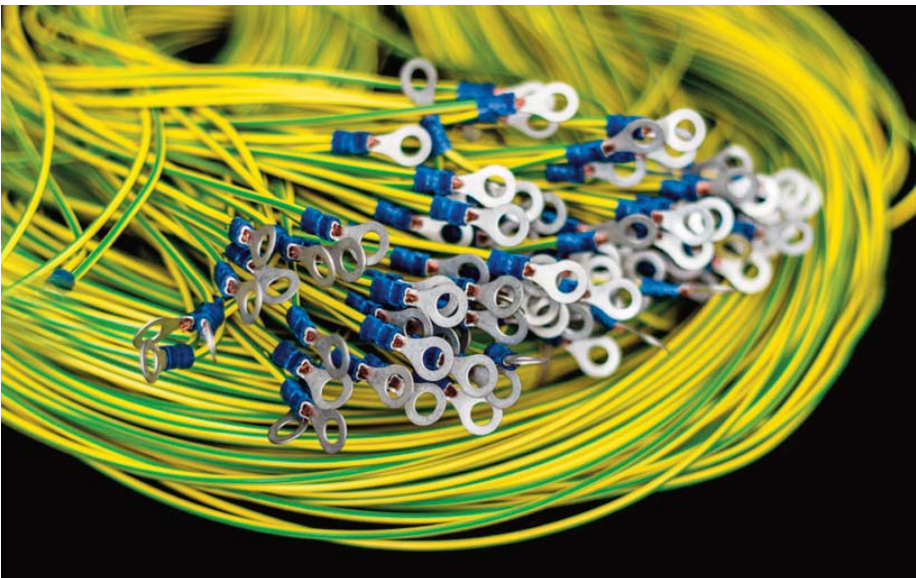
Podríamos haber seguido peleando y trabajando en las condiciones anteriores, pero pensamos que, una vez pasada la crisis, era buen momento para nuevos proyectos y arriesgar.

Desgraciadamente, con la crisis, muchas empresas se quedaron por el camino. Los que sobrevivimos venimos a demostrar que seguimos en pie porque hicimos las cosas bien.

**¿Os fue fácil el proceso de solicitud del préstamo?**

No recuerdo que fuera complicado presentar toda la información y la documentación que requerís. En cualquier caso, teníamos que elaborar el proyecto de la nueva fábrica, así que no pedisteis nada extraordinario que no tuviéramos en mente. Además contamos con la colaboración de Arcnexus Corporate que nos acompañó y ayudó durante todo el proceso.

**“Preferimos dar pasos cortos, pero firmes, antes que grandes pasos que nos hagan retroceder”.**



**“El préstamo de Enisa nos ha permitido hacer todo aquello que teníamos en mente y era un sueño para nosotros”.**

**¿Os quedan sueños por cumplir?  
¿Cómo ves el futuro de la empresa en un corto-medio plazo?**

¿Sueños? Siempre hay que tener, porque si se acaban, se acaba la ilusión. A corto plazo es seguir trabajando duro, crecer poco a poco y adentrarnos en nuevos sectores, como el ferroviario que tiene unas normativas muy exigentes y sería un siguiente nivel a alcanzar.

Es importante el tipo de proveedores y clientes que buscas, su interés —no solo en el suministro de un producto de calidad, como es lógico— en que nosotros también mejoraremos, porque si lo hacemos en nuestros procesos, en la maquinaria y en todo, al final repercutirá en un producto mejor para él. Esa es la implicación y colaboración expresa y directa que buscamos tanto de clientes como de proveedores.

**¿Estáis pensando en expandiros?**

A corto plazo no, pero sí a largo. Quizás en los próximos cinco años no, pero sí en diez. El servicio es tan directo y estrecho con nuestros clientes que hemos de estar allí donde ellos estén.



En la actualidad llegamos a toda España, a Francia y algo a Italia, pero la idea es irse a otro continente. Estamos planteándonos viajar a Sudamérica y ver cómo están las cosas allí. De momento, son proyectos que aún están muy verdes, pero que abordaremos en un futuro.

**¿Qué consejos darías para que un proyecto empresarial llegue a buen puerto?**

El equipo es lo más importante. Para

llevar un proyecto empresarial adelante, lo esencial es la gente que te rodea, la confianza recíproca y saber que todo el mundo trabajará por ello como si fuera suyo. Al final, la empresa es cosa de todos y todos hemos de luchar por ella. Si el equipo no entiende esto, lo tienes difícil.

Evidentemente está la autoexigencia, la constancia, el esfuerzo... y todo eso, pero lo principal es el equipo. Con un buen equipo llegas a la luna.



## El CEO de Manufacturas Eléctricas y Cableados MEC

### Roger Espot

Graduado superior en Diseño. Universidad Pompeu Fabra (Elisava) de Barcelona.

Idiomas: inglés, francés, catalán y castellano.

Trabaja en MEC desde 2007. Ha pasado por distintos puestos hasta llegar a su actual cargo como CEO: operario de montaje, Calidad, Oficina Técnica y Compras.

### Financiación de Enisa

**290.000 € en 2016**

**[enisa.es](http://enisa.es)**



Roger Espot, CEO