



## ROYME MATRICERÍA Y MOLDE

# 16

millones facturará este año Royme, con su sede principal en Hernani. Presencia en automoción, plástico, alimentación y otras áreas.

► **Origen.** Fundada en 1968 por Francisco Roussel Sasietta y Pedro Merino. De ahí el nombre Royme.

► **Plantilla.** Cuenta con 62 personas, la mayoría en la sede de Hernani, aunque con delegaciones en España.

► **Actividad.** Suministro de componentes para matricería y molde, con presencia en automoción, entre otras áreas.



Manu García, gerente de Royme, en el centro de la imagen, rodeado por el equipo de la empresa, en la sede de Hernani. MORUECHO

**N**ació en 1968 como un pequeño taller comercial con apenas dos personas, dedicado a atender a la industria local de San Sebastián. Más de seis décadas después, Royme se ha consolidado como un referente nacional en el suministro de soluciones para matricería y molde, con 62 trabajadores, ocho delegaciones en toda España, más de 2.000 clientes, 100.000 referencias codificadas y una facturación prevista de 16 millones de euros en 2025. «El recorrido ha sido impresionante», resume Manu García, su gerente desde 2019. «La transformación más importante llegó con la segunda generación, a partir de 2001. Ahí se inició un crecimiento que nos llevó de ser una empresa muy local a tener presencia nacional e internacional».

El origen familiar marcó los primeros pasos. La compañía fue fundada por Francisco Roussel Sasietta y Pedro Merino, de cuyos apellidos surgió el nombre Royme. También Pilar Gueasalaga, viuda de Roussel, desempeñó un papel fundamental en los comienzos de la empresa. «Paco y Pedro trabajaban por cuenta ajena, pero detectaron una oportunidad en el sector industrial de la época y decidieron abrir su propio negocio. Con el tiempo, Roussel asumió el control y su hijo tomó el relevo cuando su padre se retiró». Fue precisamente bajo su impulso cuando

la compañía emprendió una expansión decisiva, basada en la compra de pequeñas organizaciones en distintos puntos de la geografía española. «Pasamos de actuar de forma local, apoyándonos en intermediarios, a establecer delegaciones directas en los principales núcleos industriales», explica García.

Hoy, la sede central se encuentra en Hernani, adonde se trasladaron en 2019 desde el polígono de Igara. «Fue una apuesta arriesgada, porque el sector vivía cierta incertidumbre por

las restricciones europeas sobre los motores de combustión, pero no nos arrepentimos. Hernani es nuestro cuartel general, y desde aquí coordinamos las delegaciones de Bilbao, Barcelona, Zaragoza, Valencia, Madrid y Pamplona, además de representantes en Galicia, Portugal y Marruecos». La fórmula combina presencia física y atención cercana. «Seguimos en un sector donde el contacto personal sigue siendo muy importante. La tecnología llega, pero la cercanía se sigue valorando mucho».

## «El reto es reinventarnos y mejorar cada día»

**Matricería y molde. Royme, con sede en Hernani y 65 años de historia, afronta una etapa de crecimiento y transformación cultural tras diversificar su negocio**

Durante años, Royme tuvo en la automoción su principal fuente de negocio. Hoy ese peso se ha reducido del 90% al 60%. «La automoción sigue siendo clave, pero la exposición ha disminuido. Hemos ganado presencia en sectores como el sanitario, el alimentario, la línea blanca, los envases y el mundo del plástico», explica García. El motivo no es solo estratégico, también estructural. «A partir de 2019, con la ralentización de nuevos modelos de vehículo, hubo menos proyectos. Pero las empresas que adquirimos ya operaban en otros sectores, y eso nos permitió diversificar de forma natural».

### La diversificación

El mercado internacional representa un 16% de la facturación, con actividad en Portugal, Marruecos y Francia, y operaciones puntuales en países como Alemania, Polonia o México. «Marruecos es un mercado con mucho potencial, pero complejo. Tiene una fuerte vinculación con Francia y las decisiones no siempre se toman localmente. Portugal, en cambio, está creciendo de forma interesante».

La competencia, reconoce, no viene tanto de pequeñas empresas locales como de los grandes grupos globales. «Los fabricantes internacionales, sobre todo asiáticos, son la gran amenaza. En nuestro sector todavía no han desembarcado con fuerza, pero todo apunta a que lo harán. Por

eso pedimos que Europa defiendan la automoción su principal fuente de negocio. Hoy ese peso se ha reducido del 90% al 60%.

García apunta a un fenómeno que ha cambiado el mapa industrial. «El tejido de matricería en Euskadi y Cataluña se ha reducido mucho. Hace unos años era muy fuerte, pero gran parte de los proyectos se deslocalizaron a China. Allí aprendieron rápido, y hoy fabrican troqueles de gran tamaño y calidad, con costes con los que aquí no podemos competir».

Cuando Manu García se incorporó a la dirección en 2019, encontró una empresa «muy viva», con un equipo joven y dinámico. «Somos una organización ágil, con espíritu práctico y mucha flexibilidad. La gente tiene iniciativa y se implica. Pero también detecté que necesitábamos algo más que reaccionar rápido: había que compartir un propósito común y mejorar la comunicación interna». Esa reflexión llevó a la compañía a sumarse al proceso de transformación cultural de Fabrika, el centro de alto rendimiento impulsado por Adeg.

«Vimos que, más allá de la estrategia, había que cuidar la cultura. Fabrika nos está ayudando a entendernos mejor como sistema. Participamos tres grupos de unas veinte personas y el proceso está siendo muy positivo. Nos permite abrir conversaciones que en el día a día serían impensables».