

Aquesta família d'industrials està constituïda per tres membres dels quals el pare, de nom Jaume, i dos dels fills, Jordi i Albert, comercialitzen els seus productes —maquinària tèxtil— amb la marca Twistechology. Els orígens de la activitat ens porten dues generacions enrere, quan en plena Guerra Civil el pare d'en Jaume posava la primera pedra del negoci. En Jaume el va acompanyar en aquesta aventura. En un principi l'activitat a què es dedicaven es limitava al camp dels accessoris tèxtils, però aviat es va ampliar, en bona part gràcies a la decisió de traslladar-se a Terrassa: **"Allí vam començar a fer petites màquines."** Les màquines es van fer més i més grans, i així és que avui els Galan s'han especialitzat en la fabricació d'enginyers **"per a la filatura i els retorçats."**

60 anys després ha arribat el moment que s'hi incorpori la tercera generació, encapçalada per en Jordi i l'Albert, **"amb el suport del pare. La seva experiència ha estat el millor aval a l'hora d'emprendre noves accions."** Per tal d'agilitar l'activitat, tots dos germans s'han repartit les tasques: **"En Jordi està al càrrec de l'operativa i del Departament d'I+D (Investigació i Desenvolupament), mentre que jo estic al capdavant de les seccions comercial, administrativa i financera."** Molt han canviat les coses des d'aquells anys en què els artífexs de l'empresa "ens ho fèiem tot nosaltres." Tot i conservar el seu esperit independent, avui Twistechology disposa d'un **"equip d'investigació, que es dedica a sotmetre el producte a una constant evolució."** De tota manera, en Jordi insisteix que tot es queda a casa: **"No subcontractem ni comprem tecnologia. Som els creadors de la nostra pròpia maquinària."**

Es trobem, doncs, davant d'una companyia puntera, i no tan sols pel que fa al producte: **"Intentem incorporar-hi les noves tecnologies, començant per Internet. De fet, disposem de la nostra pròpia pàgina web des de fa cinc anys. En aquest aspecte, vam ser pioners. La xarxa no ens serveix únicament per donar a conèixer la nostra oferta, sinó també perquè els clients ens puguin fer tota mena de consultes."**

La seva professionalitat ha dut aquests industrials a exportar el 95% de la seva producció. En aquest sentit, un cop més es van avançar a la majoria de companys de gremi, de manera que assegurin que l'actual procés globalitzador no els ha agafat per sorpresa: **"No disposem de Departament d'Exportació. Per a nosaltres Espanya és una zona més del món."** En qualsevol cas, aquesta nova situació els és beneficiosa, ja que **"ens apropa molt més els uns als altres, la qual cosa ens facilita l'activitat."** En Jordi, però, adverteix que cal ser prudents a l'hora d'escollir els receptors dels productes, i estar **"atents a la situació política i social de cada país, perquè un canvi sobtat el pot fer caure en qualsevol moment."**

"Ara mateix les nostres màquines es poden trobar a més de 25 països de tots els continents. Disposem d'un producte de primera línia; la nostra competència són les grans marques d'estats tan poderosos com Alemanya", ens avancen. La seva oferta incorpora conceptes innovadors: **"Pretenem trencar amb la rigidesa que caracteritzava fins ara el model de màquina, molt gran i llarga. Interessa fabricar enginyers més flexibles, que ens permetin fer partides més curtes i rendi-**

bles i així servir qualsevol necessitat, per específica que sigui." No s'acaba aquí la revolució capitanejada per aquests industrials **"trenca-dors: tradicionalment el cost dels recanvis havia estat molt elevat, mentre que la màquina es venia a uns preus assequibles. Nosaltres hem organitzat la nostra xarxa de manera que el client pugui proveir-se dels recanvis necessaris al seu propi país al preu que ell mateix negocia, sense necessitat de la nostra intermediació."**

La incorporació de sang jove és sens dubte sinònim de novetats: **"Tenim un pla de creixement molt ambiciós. Cada any surten dels nostres tallers entre 4 i 5 projectes nous."** Aquesta és, per al Jordi, la principal fita a la qual aspira Twistechology: **"Un flux continu d'innovacions, juntament amb un bon sistema de vendes. Ens cal la flexibilitat suficient per fer front als sotrats a què està sotmès el sector de la maquinària tèxtil."** No cal dir que el seu pare aprova totes aquestes iniciatives; i és que, en el fons, **"es continuen utilitzant els mateixos mecanismes amb tecnologies actuals."** Veure els seus fills capaços de portar endavant el negoci és **"la il·lusió de tota la meua vida."** L'Albert ens resumeix el que per a ell ha representat aquest relleu generacional: **"Partint de l'experiència amb els clients, vam sumar una innovació tecnològica revolucionària als moviments del mercat."** Tots tres insisteixen que la qualitat continua sent el seu principal objectiu: **"Som la primera indústria de construcció de maquinària tèxtil en l'àmbit nacional certificada amb l'ISO 9001."**

Com a cap del Departament de Recerca i Desenvolupament, en Jordi reconeix que **"és molt difícil captar les necessitats del sector i transformar-les en ferros."** Els Galan, però, tenen al seu favor una circumstància molt important, que és **"l'enorme flux d'informació que circula entre les àrees tecnicocomercials i el Departament de Projectes."** No per això el Departament d'I+D deixa d'estar **"constantment en contacte amb el client, de manera que a l'hora de desenvolupar nous projectes es disposa de dos punts de vista: el tècnic i el comercial."** Els Galan disposen de **"quatre models estàndard, als quals es poden incorporar els matisos que el destinatari consideri oportuns."**

Ens adonem que el factor humà juga un paper insubstituïble en aquesta indústria. En aquest sentit, en Jaume fa una interessant reflexió sobre l'evolució dels sistemes de treball: **"Ha desaparegut l'aprenentatge, que resultava molt útil per forjar bons professionals. Hi ha hagut intents de tornar a aquest sistema de formació, però malauradament no han progressat."** L'Albert subratlla **"les dificultats amb què ens trobem per localitzar bons muntadors i ajustadors."** A fi de suplir aquesta mancança, els propietaris de Twistechology no posen **"cap impediment quant a la formació del nostre personal, encara que suposi un cost i que l'horari en què s'imparteixi estigui inclòs dins de la jornada laboral. Sabem que a llarg termini aquesta inversió de temps i diners anirà en benefici de l'empresa."** L'altre recurs per fer front a l'escassetat de qualificació és molt senzill: **"Simplificació. Fabricuem màquines que siguin molt més fàcils de muntar, que no requereixin la intervenció d'un mecànic."**

Està clar que a aquests tres catalans no els fa cap por el futur, no en va se saben adaptar amb extrema facilitat a les transformacions del seu mercat, que és cent per cent global.



“El Departament d'I+D ha d'estar constantment en contacte amb el client, de manera que a l'hora de desenvolupar nous projectes es disposi de dos punts de vista: el tècnic i el comercial”

**Albert Galan Llongueras, Jaume Galan Pujol
i Jordi Galan Llongueras - Terrassa (Vallès Occidental)**